

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PODNIKOHOSPODÁŘSKÁ

Možnosti zvýšení konkurenceschopnosti podniku

Possibilities of Increasing the Competitiveness of the Enterprise

Student: Bc. Martina Burianová

Vedoucí diplomové práce: Ing. Vlasta Humlová, Ph.D.

Ostrava 2011

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci na téma "Možnosti zvýšení konkurenceschopnosti podniku" včetně všech příloh vypracovala samostatně. Přílohy č. 1 a 2, dané mi k dispozici, jsem samostatně doplnila.

V Ostravě dne 29. 4. 2011

.....
Bc. Martina Burianová

OBSAH

1	ÚVOD	1
2	TEORETICKÁ-METODOLOGICKÁ VÝCHODISKA.....	3
2.1	Konkurence a konkurenceschopnost.....	3
2.1.1	Pojetí konkurenceschopnosti	4
2.1.2	Měření konkurenceschopnosti	5
2.2	Teorie finanční analýzy a finančního zdraví	6
2.3	Nástroje finanční analýzy	6
2.4	Metody finanční analýzy	8
2.4.1	Metody elementární analýzy	9
2.5	Zdroje informací pro finanční analýzu	9
2.6	Uživatelé finanční analýzy	10
2.7	Analýza absolutních ukazatelů	11
2.8	Poměrové ukazatele	12
2.9	Soustavy ukazatelů	14
2.9.1	Pyramidová soustava ukazatelů	15
2.9.2	Bonitní modely	16
2.9.3	Bankrotní modely	18
2.10	Porterova teorie konkurenčních sil	21
2.11	PEST analýza	23
2.12	SWOT analýza	25
3	CHARAKTERISTIKA PODNIKU	26
4	APLIKAČNÍ ČÁST.....	29
4.1	Pyramidový rozklad Du Pont	29
4.2	Aplikace bonitních modelů	30
4.2.1	Kralickův Quicktest	30
4.2.2	Index Bonity	32
4.3	Aplikace bankrotních modelů	33
4.3.1	Altmanův model	33
4.3.2	Tafflerův model	36
4.4	Porterova teorie konkurenčních sil	38
4.5	PEST analýza	40
4.6	SWOT analýza	42
5	NÁVRHY A DOPORUČENÍ	44
6	ZÁVĚR.....	50

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	52
SEZNAM ZKRATEK	54
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce	55
SEZNAM PŘÍLOH.....	56

ÚVOD

Každý podnik, který chce v dnešní době uspět mezi konkurencí v oblasti svého trhu, musí pečlivě vážit rozhodnutí, aby jeho hospodaření bylo co nejefektivnější a hospodárné. Konkurenční prostředí umožňuje zdravé fungování pouze firmám, které dokonale ovládají nejen obchodní stránku podnikatelské činnosti, ale také stránku finanční, která hraje velmi významnou roli. Podkladem každého podniku je pak schopný účetní a právě účetnictví vypovídá ledacos o firmě jak uvnitř, tak i navenek. V účetnictví je uložena celá řada informací, které přebírají další ekonomické subjekty a zpracovávají je na základě různých analytických postupů.

Úspěšný podnik musí vyrábět a prodávat výrobky nebo nabízet služby akceptované zákazníkem, za současného zvládnutí celkové efektivnosti podnikových procesů pomocí nejefektivnějších metod řízení, s jediným cílem – prostřednictvím zvyšování firemní výkonnosti dlouhodobě a cílevědomě zvyšovat celkovou výslednou hodnotu firmy. Je logické, že proces řízení musí disponovat adekvátními nástroji, které s maximální přesností diagnostikují a indikují firemní realitu, slouží k srovnávání skutečného postavení firmy na trhu, napomáhají stanovit nové cíle, definovat úkoly a diverzifikovat zdroje jako nezbytný předpoklad úspěšného naplnění vize vlastníků a investorů.

Cílem této diplomové práce je posoudit možnosti zvýšení konkurenceschopnosti podniku. Přístupů k posuzování konkurenceschopnosti podniků je přitom mnoho a není možné obsáhnout všechny v daném rozsahu této práce. Je proto nutné vybrat ty nejvhodnější z nich, na jejichž základě bude zhodnocen stav podniku, jeho příčiny a důsledky. Následně potom budou předložena doporučení pro budoucí rozhodování podniku ohledně oblastí, které se projeví jako problémové.

Subjektem měření v této diplomové práci bude společnost JINPO PLUS a.s., podkladem budou finanční výkazy z let 2006-2010.

Teoretická část práce je zaměřena na definování konkurenceschopnosti a jejího finančního a nefinančního měření. Dále následuje uvedení do problematiky finanční analýzy, vymezení metod finanční analýzy a stručný popis jednotlivých ukazatelů.

Práce je nejvíce soustředěna na účelové soustavy ukazatelů, jako jsou bonitní a bankrotní modely. V teoretické části se také zabývám PEST analýzou, SWOT analýzou, a Porterovou teorií konkurenčních sil.

V praktické části pak budou aplikovány teoretické poznatky na daný podnik JINPO PLUS a.s., kde jsou do konkrétních modelů dosazovány účetní hodnoty podniku a realizovány jejich výpočty.

Po praktické části následuje závěr, kde jsou shrnuty výsledky práce, určena slabá a silná místa, a následuje návrh doporučení, který by mohl podniku pomoci k lepším finančním výsledkům, tedy zvýšení konkurenceschopnosti.

Závěrečná část obsahuje celkové shrnutí celé diplomové práce.

TEORETICKÁ - METODOLOGICKÁ VÝCHODISKA

1.1 Konkurence a konkurenceschopnost

Mnoho institucí a autorů používají termín konkurenceschopnost pro vyjádření ekonomické převahy konkrétní národní ekonomiky, případně firmy nad konkurencí v rámci hospodářské soutěže, a to jak domácí tak i mezinárodní, přičemž je nutno rozlišovat konkurenceschopnost na makroekonomické a na mikroekonomické úrovni a dále konkurenceschopnost firmy v rámci daného trhu. [9]

Hlavním předpokladem ekonomického růstu určité ekonomiky je stabilní, neustálý růst národní produktivity. Jiní autoři odvozují konkurenceschopnost ekonomiky na základě reálného směnného kurzu.

Konkurence (z latinského concurrere, „běžet spolu“) má více významů. Konkurencí rozumíme proces střetávání různých, zpravidla protikladných zájmů tržních subjektů. Proces konkurence je od trhu neoddělitelný a je předpokladem fungování trhu. Konkurence představuje soupeření, soutěžení, případně hospodářskou soutěž. [10]

Konkurence je vztah dvou a více subjektů (konkurentů) a aby konkurent mohl vstoupit do konkurenčního vztahu, musí splňovat minimálně dva předpoklady: musí mít konkurenceschopnost a chtít vstoupit do konkurence. [10]

Konkurenceschopnost podniku je vlastnost (potenciál), který podniku umožňuje uspět v soutěži s jinými podniky. [2]

Pokud je podnik konkurenceschopný a tento potenciál je využit, pak by měl být i podnik úspěšný a tato úspěšnost je promítnuta do finančních výsledků. [10]

Konkurenceschopnost ale není představována jen výší hospodářského výsledku či vysokou produktivitou práce – konkurenceschopnost firmy je dána racionálním rozložením jejího potenciálu na dosažený účel podnikání a další složky. [10]

1.1.1 Pojetí konkurenceschopnosti

Konkurenceschopnost na makroekonomické úrovni je ekvivalentem výkonnosti dané ekonomiky ve vztahu k jiné ekonomice, přičemž k měření výkonnosti slouží indikátory ekonomického růstu, exportního potenciálu a ekonomického blahobytu. Na mikroekonomické úrovni je konkurenceschopnost vyjádřena pomocí takových indikátorů, jakými jsou například úroveň vzdělání, produktivita, využití přírodních zdrojů a podnikání příznivě nakloněná politika vlády. [10]

Teorie M. E. Portera – teorie konkurenčních sil – vysvětluje konkurenční chování prostřednictvím tržních okolností. Úroveň konkurence závisí na 5 základních konkurenčních silách:

- Nově vstupující firmy
- Substituty
- Zákazníci
- Dodavatelé
- Konkurenti v odvětví [11]

Porterovo pojetí konkurenčních sil rozvíjí J. Jirásek ve vztahu ke konkurenční strategii. Vymezuje **dva „okruhy“ sil**:

- vnější – dodavatelé, odběratelé, nové konkurenty, nové výrobky, zaměstnanci, stát, banky, apod.
- vnitřní – síly a slabiny firmy, ohrožení nebo příležitosti, vnitřní schopnosti,

Nové pojetí konkurenceschopnosti přesahuje běžné ekonomické uvažování, hledá jinou, novou dimenzi jejího chápání. *Identitu, integritu, mobilitu a suverenitu firmy* chápe jako výraznou složku jejího konkurenčního potenciálu. [11]

Identita firmy představuje její vlastní osobitost, nalezení vlastního JÁ v okolním světě. Jde o soubor vnitřních a vnějších znaků, pochopení a nalezení poslání firmy. Lze ji vymezit různými znaky, ke stěžejním patří následujících pět:

1. idea – nosná myšlenka, prezentující podstatu existence firmy, vyvrávající do podnikatelského záměru
2. totem – lokalita, místo, ztělesnění ideje do prostorové podoby
3. design – estetický, audiovizuální obraz ideje rozvíjená totemem
4. rituál – chování, komunikace a procesy, odvozené z ideje a realizující její obsah
5. inovace – proces přeměn ideje, totemu, designu a rituálu do nových vývojových forem

Integrita je dána soudržností firmy a zahrnuje v sobě dva protiklady. Na jedné straně je její pružnost a dynamičnost dána tím, že pracovníci mají svou vlastní identitu. Na straně druhé ale spojují vlastní individualizovanou identitu s celkem, tzn. firmou. Neexistuje-li jeden nebo druhý znak, dostává se firma do ekonomických i jiných problémů. [11]

Mobilita je potenciálem firmy v podobě schopnosti a možnosti reagovat na změny uvnitř a vně firmy. Projevuje se jako pohyb firmy v časoprostoru, jako přemísťování materiálních a nemateriálních prvků, vztahů a činností firmy. Jde o schopnost adaptovat se a vyvíjet s ohledem na vnitřní a vnější potřeby firmy.

Suverenita charakterizuje postavení firmy v podnikatelském prostředí. Pokud má firma reálnou možnost rozhodovat účelně a účinně o svém vývoji a současně má reálnou možnost tato rozhodnutí efektivně realizovat, je suverénní.

1.1.2 Měření konkurenceschopnosti

Přístupy k měření konkurenční výhody jako jednoho z hlavních generátorů tvorby hodnoty firmy můžeme rozdělit na dvě úrovně a to:

- úroveň makroekonomická
- úroveň podniková

Výše uvedené teorie sledování a měření konkurence jsem uvedla pro objasnění různých přístupů ke konkurenci, ve své práci se hlavně zaměřím na finanční měření.

1.2 Teorie finanční analýzy a finančního zdraví

Finanční analýza představuje významnou součást podnikového řízení. Jejím cílem a smyslem je provést zhodnocení finančního hospodaření a finančního zdraví společnosti. Pomocí obecných syntetických ukazatelů se v první fázi analýzy odhadují případné nedostatky a problémy ve finanční situaci společnosti. Ve druhé fázi analýzy se dosažené výsledky podrobněji analyzují pomocí speciálních a detailnějších ukazatelů. V závěrečné fázi analýzy se pak navrhuje možné alternativy pro odstranění odhalených a zanalyzovaných problémů. *„Finanční analýza představuje systematický rozbor získaných dat, která jsou obsažena především v účetních výkazech. Finanční analýzy v sobě zahrnují hodnocení firemní minulosti, současnosti a předpovídání budoucích finančních podmínek.“*, dle Růčková (2008, s. 9)

Finanční analýza je oblast, která je významnou součástí soustavy podnikového řízení. Čerpá informace z účetnictví a dalších zdrojů pro výpočet ukazatelů, které dávají obraz o ekonomickém stavu podniku. O tyto ukazatele se pak opírají rozhodnutí managementu o dalším vývoji podniku.

Finanční analýza využívá speciálních metodických prostředků pro diagnózu finančního zdraví a hospodaření podniku. Finanční zdraví vyjadřuje uspokojivé finanční hospodaření podniku. *„Za finančně zdravý podnik je možné považovat takový podnik, který je v danou chvíli perspektivně schopen naplňovat smysl své existence.“*, dle Valach (1999, s. 91 – 92).

V praxi to tedy znamená, že podnik musí dosahovat určité míry rentability, která zohledňuje i výši rizika daného podnikání a musí být schopen splácet své závazky.

1.3 Nástroje finanční analýzy

Základním metodickým nástrojem finanční analýzy jsou tzv. finanční poměrové ukazatele (financial ratio). Jsou formou číselného vztahu, do kterého jsou uváděny

finanční informace. Poměrové ukazatele se běžně vypočítávají vydělením jedné položky (skupina položek) jinou položkou (skupinou položek) uvedenou ve výkazech, mezi nimiž existují co do obsahu určité souvislosti. Konstrukce a výběr ukazatelů je podřízen hlavně tomu, co chceme změřit, musí být relevantní zkoumanému problému či prováděnému rozhodnutí.

Hlavní důraz z hlediska finančního manažera i ostatních uživatelů je kladen na vypovídací schopnost poměrových ukazatelů, vzájemné vazby a závislosti a způsob jejich interpretace a hodnocení. Pokud se týče velikosti vypočtených hodnot jednotlivých ukazatelů, je častým omylem představa, že lze stanovit nějaké pevné „doporučení“ či dokonce „optimální“ hodnoty poměrových ukazatelů, které mají univerzální platnost. Pak by stačilo pouhým porovnáním naměřených hodnot s těmito vzorovými rozhodnout, zda jsou dobré nebo špatné. Ekonomická realita není bohužel takto jednoduchá a poměrové ukazatele nepředstavují naprosto přesná měřítka pro sledované charakteristiky hospodaření podniku, ale mají víceméně pravděpodobnostní charakter.

Za dlouhou dobu používání poměrových ukazatelů jako základního metodického nástroje finanční analýzy bylo navrženo velké množství, řadové desítky ukazatelů, z nichž některé se navzájem liší pouze drobnými modifikacemi. Praktickým používáním se však vyčlenila určitá skupina ukazatelů všeobecně akceptovaných, které umožňují vytvořit si základní představu o finanční situaci daného podniku.

Ukazatele se obvykle sdružují do skupin, přičemž každá skupina se váže k některému aspektu finančního stavu podniku. Zpravidla se uvádí dělení na čtyři základní skupiny, podle posuzované vlastnosti objektu, respektive skutečnosti, na kterou se zaměřuje.

První skupinou ukazatelů jsou ukazatele rentability. Jedná se o různé formy míry ziskovosti podniku tj. rentability v podobě ziskové marže, resp. Ziskové rozpětí a charakteristiky obrátu neboli vázanosti vloženého kapitálu. [15]

Druhou skupinu představují ukazatele zadluženosti hodnotící finanční strukturu podniku. Tato skupina zahrnuje řadu ukazatelů, které hodnotí strukturu vloženého kapitálu z hlediska vlastnictví a porovnávají vlastní a cizí zdroje. [15]

Třetí skupina sdružuje ukazatele platební schopnosti, tj. solventnosti a likvidity. Tyto ukazatele vyjadřují schopnost podniku hradit včas své splatné závazky.

Čtvrtá skupina obsahuje ukazatele vycházející z údajů kapitálové trhu, jde-li o akciovou společnost, jejíž akcie jsou volně obchodovatelné.

Zvláštní skupinou jsou tzv. ukazatele aktivity. Jedná se o ukazatele stupně využití podnikových aktiv, dobu obratu zásob, pohledávek, hmotného investičního majetku apod. Tyto ukazatele logicky náleží do první skupiny, jelikož mají vazbu na ukazatele rentability. [15]

1.4 Metody finanční analýzy

V ekonomii se obvykle rozlišují dva přístupy k hodnocení ekonomických procesů.

Fundamentální analýza je založena na znalostech, vzájemných souvislostech mezi ekonomickými a mimoekonomickými procesy. Opírá se o značné množství informací a odvozuje závěry zpravidla bez algoritmizovaných postupů. [12]

Technická analýza využívá matematické, matematicko-statistické a další algoritmizované metody ke kvantitativnímu zpracování dat a následnému posouzení výsledků z ekonomického hlediska. [12]

1.4.1 Metody elementární analýzy

Analýza stavových ukazatelů

- horizontální analýza
- vertikální analýza

Analýza rozdílových a tokových ukazatelů

- analýza fondů
- analýza cash flow

Přímá analýza intenzivních ukazatelů

- ukazatele rentability
- ukazatele aktivity
- ukazatele zadluženosti
- ukazatele likvidity
- ukazatele kapitálového trhu

Analýza soustav ukazatelů

- pyramidové rozklady
- Du Pont rozklad

1.5 Zdroje informací pro finanční analýzu

Kvalita informací, která podmiňuje úspěšnost finanční analýzy do značné míry, závisí na použitých vstupních informacích, které by měly být kvalitní a komplexní. Pro to, abychom mohli úspěšně začít zpracovávat finanční analýzu, musíme znát základní finanční výkazy, skládající se z rozvahy, výkazu zisků a ztráty a výkazu cash flow.

Rozvaha charakterizuje finanční situaci podniku v určitém okamžiku, podává informace o celkových aktivech a pasivech se základním rozdělením na vlastní kapitál a

dluhy. Odpovídá na otázku: „Jaká je současná situace?“ Stavební prvky rozvahy mají přímý vztah k měření finančního postavení podniku. [1]

Výkaz zisků a ztráty se zaměřuje na vyčíslení účetního zisku. Výkaz zisků a ztráty představuje pokus změřit čistý zisk jakožto výsledek hospodaření společnosti během určitého období. Tento výkaz je sestaven na kumulativní bázi, a ne na bázi hotovostní. Jde o zachycení souvislosti mezi výnosy podniku dosaženými v určitém období a náklady spojenými s jejich vytvářením. Tyto náklady však nejsou téměř nikdy vynaloženy ve stejném období. Nákladové a výnosové položky se neopírají o skutečné hotovostní toky, a proto ani výsledný čistý zisk nereflektuje skutečnou dodatečnou hotovost získanou hospodařením firmy v daném období. [1]

Třetím nejdůležitějším zdrojem dat je výkaz cash flow. Tento účetní výkaz srovnává bilanční formou zdroje tvorby peněžních prostředků (příjmy) s jejich užitím (výdaji) za určité období – slouží k posouzení skutečné finanční situace. Odpovídá tedy na otázku: Kolik peněžních prostředků podnik vytvořit a k jakým účelům je použil? Tento výkaz také dokládá fakt, že zisk a peníze nejsou jedno a totéž. Finanční zdraví podniku závisí na tom, jak je schopen dostát svým závazkům vůči věřitelům, dodavatelům, zaměstnancům i vlastníkům.

1.6 Uživatelé finanční analýzy

Obchodní partneři (zákazníci, dodavatelé) - dodavatele zajímá především schopnost platit, likvidita a dlouhodobá stabilita. Zákazníci si své dodavatele vybírají podle toho, zda budou schopni plnit své závazky.

Banky a ostatní věřitelé - banky určují riziko pro návratnost poskytovaných zdrojů. Požadují co nejvíce informací o finančním stavu, zejména likviditě a zadluženosti pro rozhodování o poskytnutí úvěru a jeho podmínek. Držitele dluhopisů zajímá především platební schopnost, likvidita, dlouhodobá finanční stabilita.

Konkurenti - mají zájem o porovnání výsledků s vlastními.

Stát a jeho orgány - pro kontrolu daňových povinností, rozdělování finanční výpomoci podnikům, pro rozhodování při poskytování státních zakázek a jejich průběhu. Všichni tito uživatelé finanční analýzy potřebují výsledky analýzy pro srovnání, zjištění příčin, posouzení dosavadního vývoje, pro stanovení prognózy a na základě toho dobře řídit.

Investoři (tzn. akcionáři, společníci, ostatní investoři) - pro rozhodování o budoucích investicích se zajímají především o míru rizika a ziskovosti vloženého kapitálu, o stabilitu a likviditu podniku, disponibilní zisk, tržní hodnotu podniku, zajištění trvání a rozvoj podniku, vyžadují zprávy o finančním stavu podniku.

Manažeři - pro dlouhodobé i operativní finanční řízení, při získávání finančních zdrojů, při zajišťování optimální majetkové struktury, alokaci volných peněžních prostředků, rozdělování použitelného zisku příp. při úhradě ztráty potřebují znát ziskovost provozu, efektivnost využití zdrojů, likviditu podniku. Komplexní analýza výkonnosti jim pak dává možnost zdokonalovat řízení.

Zaměstnanci - pro posouzení jistoty zaměstnání, perspektivy sociální a mzdové.

1.7 Analýza absolutních ukazatelů

Tato metoda používá přímo údaje obsažené v účetních výkazech a sleduje změny v čase a relativní změny. Uplatnění nachází v analýze vývojových trendů a struktury jednotlivých ukazatelů.

- Metoda horizontální analýzy (analýza trendů)
- Metoda vertikální analýzy (analýza komponent)

Horizontální analýza – analýza trendů

Tato analýza přejímá přímo data, která jsou získávána nejčastěji z účetních výkazů (rozvahy podniku a výkazu zisku a ztráty), příp. z výročních zpráv. Vedle sledování změn absolutní hodnoty vykazovaných dat v čase (obvykle s retrospektivou 3 až 10 let) se zjišťují také jejich relativní (procentní) změny (tzv. technika procentního rozboru). Změny jednotlivých položek výkazů se sledují po řádcích, horizontálně, a proto je tato metoda nazývána horizontální analýzou absolutních dat. [2]

Horizontální analýza se běžně používá k zachycení vývojových trendů ve struktuře majetku a kapitálu podniku. Je nejčastější používanou a nejjednodušší metodou při vypracování zpráv a hospodářské situace podniku a o jeho minulém i budoucím vývoji. [13]

Vertikální analýza – analýza komponent

Tato analýza posuzuje komponenty majetku a kapitálu, tzv. struktura aktiv a pasiv podniku. Ze struktury aktiv a pasiv je zřejmé, jaké je složení hospodářských prostředků potřebných pro výrobní a obchodní aktivity podniku a z jakých zdrojů (kapitálu) byly pořízeny. Na schopnosti vytvářet a udržovat rovnovážný stav majetku a kapitálu závisí ekonomická stabilita podniku. Označení vertikální analýza vzniklo proto, že se při procentním vyjádření jednotlivých komponent postupuje v jednotlivých letech odshora dolů a nikoliv napříč jednotlivými roky. Výhodou vertikální analýzy je, že nezávisí na meziroční inflaci a umožňuje tedy srovnávání v čase (časových vývojových trendů v podniku za více let) i v prostoru (srovnávání různých firem navzájem). [13]

1.8 Poměrové ukazatele

Poměrové ukazatele jsou nejčastěji používaným rozborovým postupem k účetním výkazům z hlediska využitelnosti i z hlediska jiných úrovní analýz. Nejpravděpodobnějším důvodem je fakt, že analýza poměrovými ukazateli vychází výhradně z údajů ze základních účetních výkazů. Využívá tedy veřejně dostupné

informace a má k nim přístup také externí finanční analytik. Poměrový ukazatel se vypočítá jako poměr jedné nebo několika účetních položek základních účetních výkazů k jiné položce nebo k jejich skupině. [12]

Poměrové ukazatele členíme na:

Ukazatele likvidity (liquidity ratios) – odpovídají na otázku, zda je podnik schopen včas splatit své krátkodobé závazky. Zabývají se nejlikvidnější částí majetku společnosti ve vztahu k závazkům společnosti s nejkratší dobou splatnosti. Ukazatele likvidity vysvětlují vztah mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky.

Ukazatele rentability (ziskovosti, výnosnosti, profitability ratios) - jsou měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje, dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. U těchto poměrových ukazatelů se nejčastěji vychází ze dvou základních účetních výkazů: výkazu zisku a ztráty a rozvahy. Ukazatele rentability slouží k hodnocení celkové efektivnosti dané činnosti a měly by mít v časové řadě obecně rostoucí tendenci. [12]

Ukazatele zadluženosti (řízení dluhu, úrokového krytí, debt management) - udávají vztah mezi cizími a vlastními zdroji financování podniku, měří rozsah, v jakém podnik používá k financování dluhy. V reálné ekonomice u velkých podniků nepřichází v úvahu, že by podnik financoval veškerá svá aktiva z vlastního nebo naopak jen z cizího kapitálu. Jedním ze základních problémů finančního řízení podniku je vedle stanovení celkové výše potřebného kapitálu i volba správné skladby zdrojů financování jeho činnosti. Podstatou analýzy zadluženosti je hledání optimálního vztahu mezi vlastním a cizím kapitálem. Zadluženost není pouze negativní charakteristikou podniku. Její růst může přispět k celkové rentabilitě a tím i k vyšší tržní hodnotě podniku, avšak zvyšuje riziko finanční nestability. [12]

Ukazatele aktivity (řízení aktiv, asset management) – s pomocí těchto ukazatelů můžeme zjistit, zda je velikost jednotlivých druhů aktiv v rozvaze v poměru k současným nebo budoucím hospodářským aktivitám společnosti přiměřená. Ukazatele řízení aktiv jsou ukazatele kombinované, které berou v úvahu jak údaje z rozvahy, tak i z výkazu zisku a ztráty. [1]

Ukazatele tržní hodnoty (market value ratios) – zabývají se vztahem ceny akcií k zisku společnosti a účetní hodnotě akcií. Tyto poměry podávají informace o názorech investorů na hospodaření společnosti a o jejich očekáváních týkajících se budoucnosti.

1.9 Soustavy ukazatelů

Soustavy ukazatelů slouží k posouzení celkové finanční situace podniku. Dávají do souvislosti jednotlivé rozdílové a poměrové ukazatele, které mají samy o sobě pouze omezenou vypovídací schopnost a tím poskytují komplexnější pohled na celkovou situaci.

Existuje více typů soustav ukazatelů:

1. Soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů, nejčastěji ve formě tzv. pyramidových rozkladů

2. Účelové výběry ukazatelů, které slouží zpravidla k diagnostice finančního zdraví podniku, popřípadě predikci jeho krizového vývoje. Podle toho rozlišujeme dva typy modelů:

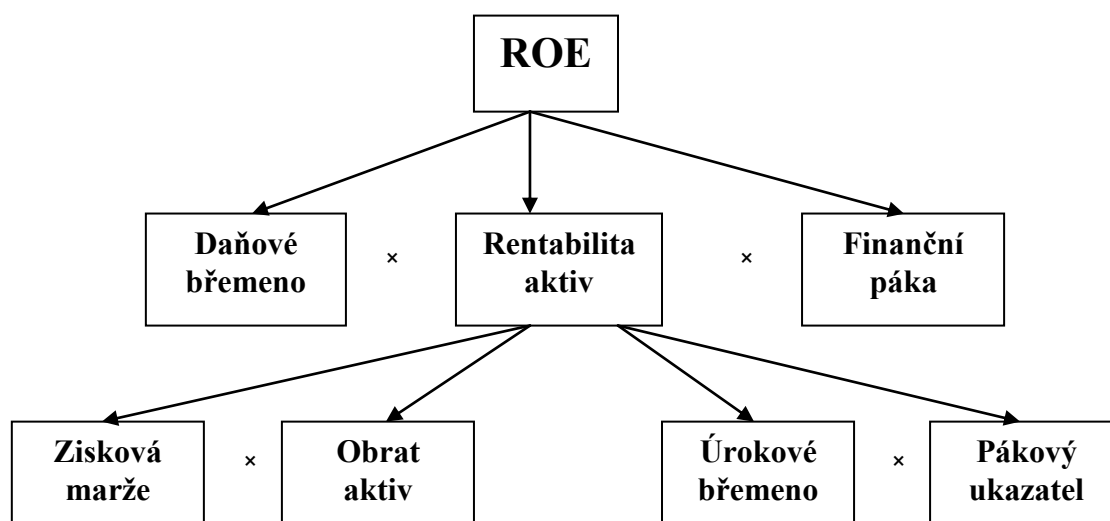
a) Bonitní (diagnostické) modely – snaží se vyjádřit finanční situaci podniku pomocí jednoho syntetického ukazatele (výběru několika málo ukazatelů). Jak už název napovídá, tyto modely pouze diagnostikují současnou situaci a případně vypovídají o příčinách, které k ní vedly. [13]

b) Bankrotní (predikční) modely – za pomoci vybraných ukazatelů signalizují případné ohrožení finančního zdraví podniku. Na rozdíl od předchozích modelů jsou schopné předvídat (predikovat) tendence vývoje a management je může využít při rozhodování o budoucích krocích ohledně podniku. [13]

1.9.1 Pyramidová soustava ukazatelů

Pyramidová soustava ukazatelů je tradičním a velmi rozšířeným analytickým přístupem k měření výkonnosti. Význam pyramidových rozkladů spočívá v postupném rozkladu vrcholového ukazatele na dílčí ukazatele, které jej rozhodujícím způsobem ovlivňují. Pyramidový rozklad ukazatele můžeme vyjádřit jako sledování závislosti mezi ukazateli a možností řízení jejich vývoje. Existuje celá řada konkrétních variant, jak je možné vytvořit pyramidový rozklad. Základ rozkladu, nebo také jinak řečeno první hierarchickou úroveň rozkladu, tvoří obvykle tzv. Du Pont rozklad. Ten se stal známý díky svému použití v Du Pont Powder Company již od dvacátých let minulého století. [16]

Obrázek č. 2.1– Rozklad Du Pont



Zdroj: Vlastní zpracování dle: RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza, s. 71

Mezi nejrozšířenější varianty Du Pont rozkladu patří:

- Rozklad rentability aktiv (ROA) na ziskovost výnosů, poměřující zisk před úroky a zdaněním (EBIT) k celkovým výnosům (V), a obrátka aktiv, poměřuje celkové výnosy k celkovým aktivům (A), tj.

$$ROA = EBIT/A = EBIT/V \times V/A \quad (1)$$

- Rozklad rentability vlastního kapitálu (ROE) na ziskovost výnosů, poměřující zisk po zdanění (EAT) k celkovým výnosům, obrátku aktiv, poměřující celkové výnosy k celkovým aktivům, a finanční páku, poměřující celková aktiva k vlastnímu kapitálu (VK) tj.

$$ROE = EAT/VK = EAT/VK \times V/A \times A/VK \quad (2)$$

1.9.2 Bonitní modely

Bonitní modely se snaží bodovým ohodnocením stanovit bonitu hodnoceného podniku. Jsou velmi silně závislé na kvalitě zpracování databáze poměrových ukazatelů v odvětvové skupině srovnávaných firem.

1.9.2.1 Králickův Quicktest

Králickův Quicktest se skládá ze soustavy 4 rovnic, na základě nichž pak hodnotíme situaci v podniku. První dvě rovnice hodnotí finanční stabilitu firmy, druhé dvě rovnice hodnotí výnosovou situaci firmy.

a = vlastní kapitál/aktiva celkem

b = (cizí zdroje – peníze - účty u bank)/provozní cash flow

c = EBIT/aktiva celkem

d = provozní cash flow/výkony

Vypočteným výsledkům přiřadíme bodovou hodnotu podle tabulky č. 1

Tabulka č. 2.1 – Králickův Quicktest

	0 bodů	1 bod	2 body	3 body	4 body
A	< 0	0 – 0,1	0,1 – 0,2	0,2 – 0,3	> 0,3
B	< 3	3 – 5	5 – 12	12 – 30	> 30
C	< 0	0 – 0,08	0,08 – 0,12	0,12 – 0,15	> 0,15
d	< 0	0 – 0,05	0,05 – 0,08	0,08 – 0,1	> 0,1

Zdroj: Vlastní zpracování dle: RÚČKOVÁ, P. Finanční analýza, s. 81

Hodnocení firmy je pak provedeno ve třech krocích. Nejprve zhodnotíme finanční stabilitu, tak že součet bodové hodnoty **a** a **b** vydělíme dvěma; následně zhodnotíme výnosovou situaci, tak že součet bodové hodnoty **c** a **d** vydělíme dvěma; a v posledním kroku hodnotíme situaci jako celek, tak že součet bodové hodnoty finanční stability a výnosové situace vydělíme dvěma. [12]

Interpretace bodového hodnocení je následující:

- hodnoty pohybující se nad úrovní 3 prezentují firmu, která je bonitní
- hodnoty v intervalu 1 – 3 prezentují šedou zónu
- hodnoty nižší než 1 signalizují potíže ve finančním hospodaření firmy

1.9.2.2 Index bonity

Je založen na multivariační diskriminační analýze. Obsahuje šest ukazatelů, kterým přiděluje každému určitou váhu. Výsledný index je součtem součinu těchto ukazatelů a jejich vah: [13]

x_1 = cash flow/cizí zdroje

x_2 = celková aktiva/cizí zdroje

x_3 = zisk před zdaněním/celková aktiva

x_4 = zisk před zdaněním/celkové výkony

x_5 = zásoby/celkové výkony

x_6 = celkové výkony/celková aktiva

$$Bi = 1,5 \times x_1 + 0,08 \times x_2 + 10 \times x_3 + 5 \times x_4 + 0,3 \times x_5 + 0,1 \times x_6 \quad (3)$$

Výsledná hodnota funkce je tím lepší, čím je vyšší. Vhodná je hodnota alespoň 1, více než 2 značí výborný podnik. Index může nabývat i záporných hodnot, v tomto případě je zde riziko platební neschopnosti.

1.9.3 Bankrotní modely

Bankrotní modely mají informovat uživatele o tom, zda je v dohledné době firma ohrožena bankrotem. Vychází se totiž z faktu, že každá firma, která je ohrožena bankrotem, již určitý čas před touto událostí, vykazuje symptomy, které jsou pro bankrot typické. K těm nejčastějším symptomům patří problémy s běžnou likviditou, výši čistého pracovního kapitálu, problémy s rentabilitou celkového vloženého kapitálu. [12]

1.9.3.1 Altamanův model

Jedním z nejznámějších modelů predikce časové tísně, koncipovaném na základě diskriminační analýzy, je tzv. Altmanovo Z-skóre. Vychází z propočtu globálních indexů, respektive indexů celkového hodnocení. Mimořádná oblíbenost tohoto modelu v podmínkách České republiky vychází pravděpodobně z jednoduchosti výpočtu. Tento výpočet je stanoven jako součet hodnot pěti běžných poměrových ukazatelů, jimž je přiřazena různá váha, z nichž největší váhu má rentabilita celkového kapitálu.

Altamanův model pro společnosti, které patří do skupiny firem veřejně obchodovatelných na burze, je možné vyjádřit rovnicí:

$$Z = 1,2 x_1 + 1,4 x_2 + 3,3 x_3 + 0,6 x_4 + 1,0 x_5 \quad (4)$$

Kde:

x_1 – podíl pracovního kapitálu k celkovým aktivům

x_2 – rentabilita čistých aktiv

x_3 – EBIT/aktiva celkem

x_4 – tržní hodnota ZJ/celkové závazky nebo průměrný kurz akcií/nominální hodnota cizích zdrojů

x_5 – tržby/aktiva celkem

Vypočtené hodnoty lze interpretovat podle toho, do jakého spektra je můžeme zařadit. Je-li vypočítaná hodnota indexu vyšší než 2,99, jedná se o podnik, jejíž finanční situace je uspokojivá. Jsou-li výsledky v rozmezí 1,81 – 2,98, hovoříme o šedé zóně, což znamená, že podnik nelez jednoznačně označit za úspěšnou, ale stejně tak podnik nemůžeme hodnotit jako podnik s problémy. Hodnoty pod 1,81 signalizují poměrně výrazné finanční problémy a tedy i možnost bankrotu.

Není-li společnost veřejně obchodovatelná na burze, má Altmanův index tvar podobný tomu, který měly společnosti veřejně obchodovatelné, a liší se pouze částečně. Odlišnost spočívá jen v hodnotách vah jednotlivých poměrových ukazatelů do Altmanova modelu vstupujících:

$$Z = 0,717 x_1 + 0,847 x_2 + 3,107 x_3 + 0,42 x_4 + 0,998 x_5 \quad (5)$$

V čem se rovněž liší, je interpretace výsledků, neboť hraniční hodnoty jsou zde posunuty o něco níže.

- hodnoty nižší než 1,2 pásmo bankrotu
- hodnoty od 1,2 do 2,9 pásmo šedé zóny
- hodnoty nad 2,9 pásmo prosperity

Altmanův model byl pro vysoký podíl platební neschopnosti upraven na české podmínky tím, že byl k původnímu modelu přidán ještě ukazatel x_6 .

$$Z = 1,2 x_1 + 1,4 x_2 + 3,3 x_3 + 0,6 x_4 + 1,0 x_5 - 1,0 x_6 \quad (6)$$

Kde:

x_6 – závazky po lhůtě splatnosti / tržby

Kritéria hodnocení tohoto modelu jsou shodná s kritérii hodnocení původního Altmanova modelu.

Použití Altmanova modelu není v podmínkách České republiky ničím jiným než výpočtem koeficientu, jehož vypovídací schopnost o možnostech bankrotu je velmi diskutabilní. Altmanův model řadíme mezi techniky jednoduché finanční analýzy. Pomineme-li funkci predikce finanční tísně společnosti, lze Altmanův model považovat za možnost rozvíjení běžně užívané poměrové finanční analýzy a stále ještě je považován za nejlepší a nejefektivnější prostředek k odhalení nepřiměřených úvěrových rizik. [12]

1.9.3.2 Tafflerův model

Tafflerův model je vypracovaný na základě více než 80 poměrových ukazatelů, zástupců prosperujících i bankrotujících společností ve Velké Británii. Na rozdíl od Altmana klade Taffler vyšší důraz na likviditu. Jeho Z má následující podobu:

$$Z\text{-skóre} = 0,53 x_1 + 0,13 x_2 + 0,18 x_3 + 0,16 x_4 \quad (7)$$

Kde:

- x_1 – zisk před úhradou úroků a zdaněním (EBIT) / krátkodobé závazky
- x_2 – oběžná aktiva / celkové závazky
- x_3 – krátkodobé závazky / aktiva celkem
- x_4 – finanční majetek – krátkodobé závazky / provozní náklady – odpisy

Hodnocení Tafflerova modelu:

- je-li výsledek nižší než 0 znamená to velkou pravděpodobnost bankrotu
- je-li výsledek větší než 0 znamená to malou pravděpodobnost bankrotu

Modifikovaná verze Tafflerova modelu počítá s tím, že nemáme k dispozici podrobnější údaje, a liší se pouze v poslední položce:

$$Z\text{-skóre} = 0,53 x_1 + 0,13 x_2 + 0,18 x_3 + 0,16 x'_4 \quad (8)$$

x'_4 – tržby / celková aktiva

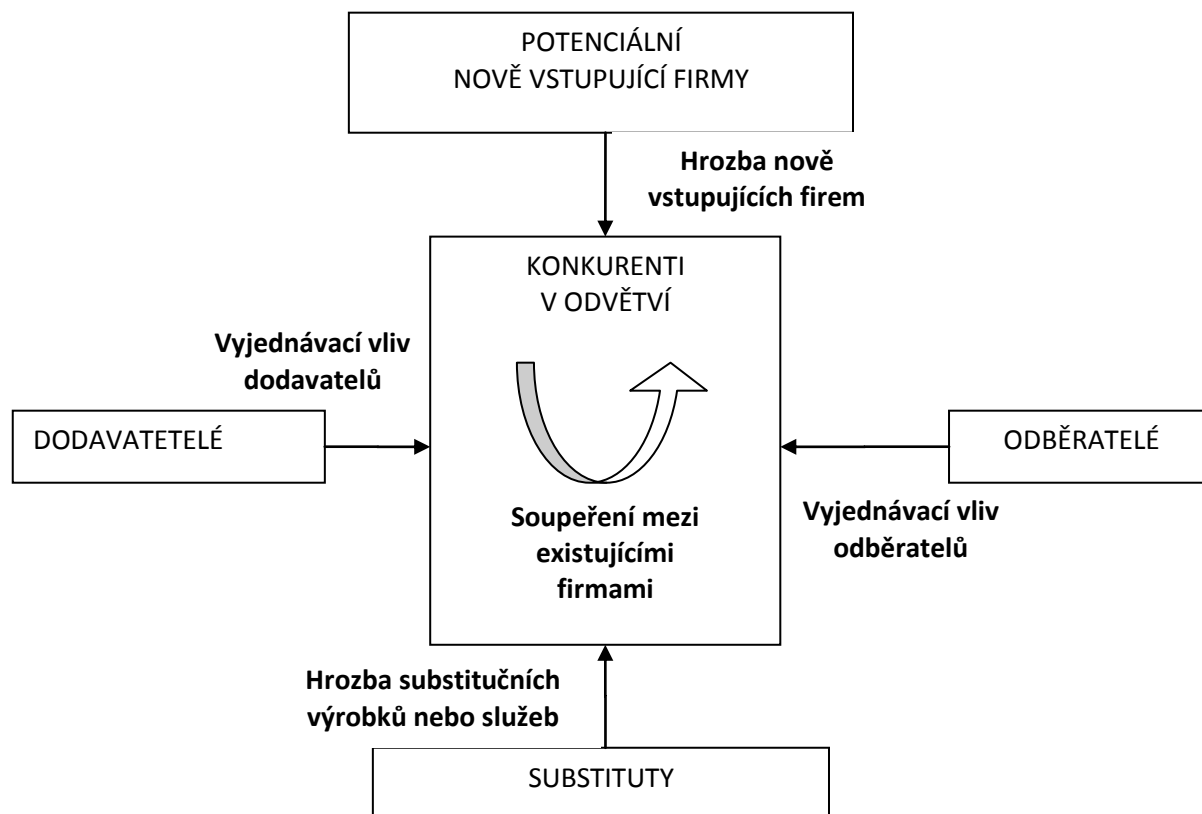
Hodnocení Tafflerova modifikovaného modelu:

- je-li výsledek nižší než 0,2 znamená to velkou pravděpodobnost bankrotu
- je-li výsledek větší než 0,3 znamená to malou pravděpodobnost bankrotu

1.10 Porterova teorie konkurenčních sil

Porterova teorie se pokouší vysvětlit konkurenční chování prostřednictvím vývoje situace na trhu. Porterův model slouží k vysvětlení toho, jak chování a aktivity tržních subjektů ovlivňují ziskovost těchto subjektů. S rostoucí konkurencí se tržní subjekt stává méně ziskový, se slábnoucí konkurencí naopak ziskovost roste. Každý vývoj, který ovlivňuje ziskovost, chápe Porter jako faktor konkurence. [11]

Obrázek č. 2.2 – Porterova teorie konkurenčních sil



Zdroj: PORTER, M. Konkurenční strategie, s. 4

Vyjednávací síla zákazníka roste, pokud jeho nákupy představují velké procento z celkového odbytu prodejce. Stejně tak má zákazník silnou pozici, pokud může bez problémů přejít ke konkurenci nebo je nakupovaný předmět dostatečně standardizován a může snadno zvolit jiného dodavatele. Taktéž jsou výhody na straně zákazníka, pokud je velmi citlivý na změnu ceny, tedy zboží má vysokou cenovou pružnost poptávky. [11]

Vyjednávací síla dodavatelů je tím vyšší, čím méně důležitým zákazníkem je odběratel a naopak. Stejně tak je pozice dodavatele upevněna, pokud k jeho zboží neexistují relevantní substituty. Pokud je zboží vysoce diferencované, je pro zákazníka obtížné změnit dodavatele, protože kvalita garantovaná stávajícím dodavatelem je pro něj velmi významná. Zákazník má tedy velké náklady přestupu. [11]

Hrozba vstupu nových konkurentů je determinována zejména kapitálovými požadavky na start podnikání. Pokud jsou vyžadovány vysoké vstupní fixní náklady, tato hrozba je eliminována. Stejně tak pokud existuje nákladová výhoda plynoucí ze zkušeností u firem již působících v odvětví, např. úspory z rozsahu a nově vstupující firmy by oproti zavedeným konkurentům vyráběly příliš draze. Významnou zábranou pro vstup nových konkurentů je omezený přístup k distribučním kanálům, kdy se mohou jen obtížně dostat k zákazníkovi. [11]

Hrozba substitutů je ze strany zákazníka ovlivněna jeho maximální akceptovatelnou výší nákladů vedoucí k přechodu mezi jednotlivými dodavateli. Čím jsou náklady přestupu vyšší, tím je zákazník méně ochoten měnit dodavatele a hrozba substitutů se snižuje. Naopak hrozby je vyšší, pokud firmy nabízející substituty vyrábějí s nižšími náklady nebo zvyšují nabídku. [11]

Rivalita firem působících na daném trhu je ovlivněna počtem konkurentů v oboru, jejich velikostí, tržním podílem a finanční silou. Pokud je trh už zaplněn, snaží se firmy svou pozici uhájit za každou cenu a zvyšuje se jejich ochota jít s cenou dolů, stejně tak sílí necenová konkurence. Vysoké fixní náklady pak nutí jednotlivé subjekty na trhu využívat svoje výrobní zdroje na maximum. [11]

Výstupem Porterovy analýzy by pak měla být identifikace jednotlivých hrozeb, kterým podnik může potenciálně čelit. Na druhé straně odkryje i příležitosti, kterých se podnik může chopit a využít je v konkurenčním boji ve svůj prospěch.[11]

1.11 PEST analýza

Pest analýza je analýza politického a legislativního, ekonomického, sociálně-kulturního a konečně technologického prostředí. Všeobecně je to strategický audit vlivu makrookolí.

Politické a legislativní faktory, jako je stabilita národní a zahraniční politické situace nebo členství země v Evropské Unii, zón volného obchodu nebo obranných aliancí představují pro podniky významné příležitosti a současně i ohrožení. Politická omezení se mohou promítnout ve formě ochrany životního prostředí, formě daňových zákonů, ochrany zaměstnanců nebo spotřebitelů, regulace, antimonopolního opatření apod. [14]

Ekonomické faktory jsou charakterizovány stavem ekonomiky, ve kterém podnik působí. Svou nezanedbatelnou úlohu zde hraje míra hospodářského růstu, úroková míra, směnný kurz, míra inflace, průměrná mzda, míra nezaměstnanosti, vývoj cen apod. Každý ukazatel může pro podnik představovat příležitost nebo znamenat hrozbu. Jednotlivé míry je ovšem nutné prezentovat současně neboť mezi nimi existují souvislosti a vazby a nesmí se zapomínat i na vliv mezinárodní ekonomické situace. [14]

Sociální a demografické faktory odrážejí vliv ochrany životního prostředí, pracovní síly průměrného věku a růstu populace, životní úrovně a životního stylu obyvatelstva, mobility populace, úrovně vzdělání, nebo také přístupu k vzdělání a volnému času. Tyto elementy jsou výsledkem ekonomických, demografických, kulturních, náboženských, vzdělávacích a etických podmínek člověka pro život. Stejně jako ostatní oblasti, jsou faktory sociální v neustálém vývoji a správný odhad trendů a

jejich poznání jednoznačně vede k získání náskoku před konkurencí v boji o zákazníka. [14]

Technické a technologické faktory ovlivňují inovační schopnost a činnost podniku a samotné technologické změny zcela mění okolí podniku. Mezi tyto faktory můžeme zahrnout úroveň vládní podpory, celkovou technologickou úroveň, nové objevy, nebo rychlost zastarávání. Souhrnná analýza těchto vlivů je potom studií očekávaných vlivů nových technologií na postavení podniku – tj. na stav okolí a konkurenční pozici. [14]

Je zřejmé, že se jednotlivé vlivy budou v čase měnit a bude se i měnit váha dopadu na podnik, proto je nutné tyto vlivy průběžně sledovat a vyhodnocovat. Je dobré vycházet z faktorů, které se historicky ukázaly jako důležité, přes faktory jevící se nejdůležitější v současné době přejít k těm, které budou mít pravděpodobně největší vliv v budoucnu. Užitečnost PEST analýzy spočívá v přehledu potencionálních externích vlivů v souvislosti s dlouhodobým časovým horizontem, může sloužit k vytipování klíčových vlivů, které můžeme podrobit důkladnější analýze. Analýza by měla hledat odpověď na otázky typu: [14]

- Jaké jsou pravděpodobné vývojové trendy významných faktorů čtyř základních oblastí prostředí v budoucnosti?
- Co jsou základní impulsy změny, tzn. Jaké faktory vyvolávají změnu? Jaký vliv budou mít v budoucnu? Budou intenzivnější nebo ne?
- Jaký lze očekávat pravděpodobný dopad těchto změn na podnik? Jak ovlivní konkurenční pozici?
- Jaký bude dopad očekávaných změn, na strategii podniku, tj. jak je co nejlépe zohlednit při formulování strategie?

Stupeň nejistoty u PEST analýzy je značný, analýza spíše pracuje s odhady než s předpověďmi. Je třeba odlišit, které změny ovlivní všechna odvětví rovnoměrně a která ovlivní různé podniky různě tím, že zapříčiní změnu konkurenční pozice podniku.

1.12 SWOT analýza

Cílem SWOT analýzy je určit hlavní konkurenční výhody a klíčové faktory úspěchu podniku. Jejím základem je identifikace faktorů, které představují silné a slabé stránky podniku, hrozby a příležitosti. Silné a slabé stránky analyzují vnitřní prostředí podniku (mikroprostředí), které je z velké části kontrolovatelné; příležitosti a hrozby naopak vymezují převážně vnější síly, které podnik ovlivnit nemůže, ale ony mohou ovlivnit jeho (makroprostředí) [3].

Mezi vnější síly patří faktory demografické, ekonomické, technologické, politické, legislativní, sociální a kulturní. Jejich sledováním a analýzou lze identifikovat hrozby a příležitosti. Příležitostí je taková oblast zákaznických potřeb, jejímž uspokojováním může firma profitovat. Hrozbou rozumíme nepříznivý vývojový trend ve vnějším prostředí, který by mohl vést k ohrožení prodeje a potažmo zisku. Jak hrozby, tak příležitosti by měly být klasifikovány z hlediska závažnosti/přitažlivosti a pravděpodobnosti výskytu. [8]

Vnitřní prostředí podniku pak determinuje, nakolik je subjekt schopen příležitostí vyplývajících z makroprostředí využít a hrozby eliminovat. Zahrnuje společnost jako takovou, dodavatele, zákazníky, konkurenty, tržní zprostředkovatele a veřejnost [3].

Při zpracování SWOT by měly být respektovány následující zásady [3]:

- závěry SWOT by měly být relevantní – je potřeba zpracovávat analýzu s ohledem na účel jejího použití
- SWOT by měla být zaměřena na podstatná data a jevy, protože příliš velké množství faktů ztěžuje jejich využití (doporučuje se tedy rozumná míra redukce)
- analýza by měla být objektivní (neměla by vyjadřovat pouze názory zpracovatele), čehož lze dosáhnout například konzultací s další zainteresovanou osobou (expertem)
- jednotlivé faktory by měly být nějakým způsobem ohodnoceny, co se týče významu jejich působení (bodovací systém, zdůraznění nejvýznamnějších faktorů apod.)

CHARAKTERISTIKA PODNIKU

Společnost JINPO PLUS s.r.o. byla založena v r. 1994. Původní sídlo firmy bylo v Ostravě – Mariánských Horách, na ulici 28. října 168. Dnem 2. října 1996 byla firma JINPO PLUS s.r.o. transformována na akciovou společnost zápisem do obchodního rejstříku, vedeného Rejstříkovým soudem v Ostravě, oddíl B, vložka 1477, IČ: 25357182, DIČ: CZ25357182. Dne 26. 11. 1998 bylo zvýšeno základní jmění společnosti z 1 000 000,- na 3 500 000,- Kč. Od 4. 1. 2001 došlo ke změně sídla společnosti: Křišťanova 1113/2, 702 00 Ostrava – Přívoz, kde byl zakoupen areál, který je postupně rekonstruován a modernizován v souladu s požadavky na vzrůstající výrobu a obchodní aktivity společnosti.

Společnost se v roce 2005 rozhodla vstoupit do projektu Operační program rozvoj lidských zdrojů, který je spolufinancován Evropským sociálním fondem a Státním rozpočtem ČR. Projekt je zaměřen na rozvoj lidských zdrojů všech úrovní řízení. Lidské zdroje jsou zdroje s vysokým stupněm konkurenceschopnosti. Proto společnost cítí velkou potřebu do nich investovat. Od svých zaměstnanců očekává vysokou profesní zdatnost, která umožňuje samostatnost a další profesní rozvoj, flexibilitu vůči měnícím se podmínkám na trhu.

Na trhu působí dlouhodobě jako stabilní dodavatel potrubních celků v oblastech energetiky, stavebnictví, petrochemie a plynárenství.

Společnost JINPO PLUS a.s. zajišťuje komplexní materiálové služby. Strategie nákupu a prodeje je založena na pružnosti a krátkých termínech dodávek zboží zákazníkům. Velké skladové zásoby umožňují dodávky sortimentu ocelových trubek na klíč. Mezi tradiční hodnoty firmy patří vývoj vlastního know - how, investice do rozvoje lidských zdrojů a výrobního zařízení. Tyto hodnoty jsou pevným základem dynamického rozvoje společnosti a vysoké kvality dodávaných výrobků.

Na počátku působení na trhu společnost zákazníci vnímali především jako výrobce trubkových ohybů a dodavatele ocelového potrubí, potrubních komponentů, svařovací techniky a přídavných materiálů ESAB. Vedle tohoto tradičního společnost v

posledních letech výrazně zvýšila podíl další vlastní výroby s vysokou přidanou a specifickou užitnou hodnotou.

Jedná se zejména o tyto výrobky a služby:

- prefabrikace části kotlů a energetických zařízení
- výroba a dodávky špičkových ocelí pro energetiku a petrochemii
- výroba nízko a vysoko legovaných podélně svařovaných trubek metodou APT
- výroba tvarových dílců ze speciálních kovaných polotovarů třískovým obráběním a lisováním
- výroba přírubového potrubí
- finalizace vnitřních i vnějších povrchů potrubí broušením
- výroba speciálních ohýbaných stavebních dílců a konstrukcí
- výroba tlakových nádob a komponentů tlakových systémů
- výroba skružovaných potrubních dílců větších rozměrů
- výroba specifických stožárů
- výroba speciálních potrubních komponentů pro plynárenství
- výroba a dodávka technologického souboru pro renovace kolejového svršku
- zpracování technologických postupů svařování a dozor při svařování v rámci kvalifikace EWE (evropský svářečský inženýr) a EWI (evropský svářečský inspektor)
- výroba dle specifických požadavků

Ve firmě JINPO PLUS a.s. je kladen důraz na vysokou kvalitu všech dodávaných výrobků a služeb v souladu s platnou legislativou. Systém řízení dle mezinárodních standardů ISO 9000/14000 je samozřejmostí.

Certifikace společnosti dle PED 97/23/EU prováděné zákonem č.22/1997 Sb. v platném znění a nařízením vlády č.26/2003 Sb. v platném znění umožňuje ke svým výrobkům vystavovat pod ochrannými znaky vlastní certifikáty dle EN 10204. Nabízené zboží a výrobky je možno dodávat v souladu s normami ČSN EN, DIN, ASTM, EN, případně dalších národních standardů dle požadavků zákazníka.

Široký sortiment zboží k zákazníkům expeduje společnost firemními vozidly v krátkých dodacích termínech z centrálních velkokapacitních skladů umístěných v sídle společnosti. Využívá také služeb externích přepravních společností.

Činnost firmy JINPO PLUS a.s. je soustavně zaměřena na trvalé zvyšování kvality, neboť si je plně vědoma skutečnosti, že po vstupu ČR do EU se dodavatelsko-odběratelské vztahy i požadavky na kvalitu a plnění termínu se nadále zpříšňují. Společnost profesionálně naplňuje potřeby zákazníků na domácím i zahraničním trhu zajišťováním i těch nejsložitějších projektů v oblasti stavebnictví, plynárenství, energetiky a petrochemie. V uvedených oblastech dále usiluje o postavení mezi významnými společnostmi, jejíž produkty v sobě obsahují vysokou hodnotu vlastního know-how. Firma staví do popředí svůj individuální přístup k zákazníkům založený na správném vnímání jejich potřeb.

APLIKAČNÍ ČÁST

1.13 Pyramidový rozklad Du Pont

Du Pont diagram, znázorňuje jak je výnos na vlastní kapitál akcionářů (ROE) určen ziskovou marží, obratem aktiv a poměrem celkových aktiv k vlastnímu kapitálu.

Du Pont systém, poskytuje syntetický pohled na finanční situaci podniku a uvádí základní interakce mezi jednotlivými složkami financování. Informaci z levé strany diagramu mohou využít marketingoví pracovníci firmy a analyzovat efekt zvyšování nebo snižování ceny produktu na objem prodeje. Účetní mohou studovat různé nákladové položky a zkoumat spolu s inženýry, nákupčími a dalšími provozním personálem způsoby snižování nákladů. Na základě informací z pravé strany diagramu, ukazujících obrat aktiv, mohou finanční analytici spolu s provozními pracovníky hledat cesty minimalizace investic do různých typů aktiv.

Tabulka č. 4.1 – Pyramidový rozklad Du Pont

Ukazatel	2006	2007	2008	2009	2010
ROE	9,38%	0,39%	0,50%	0,24%	0,00%
Daňové břemeno	0,78	0,83	0,84	0,77	1,00
	0,781	0,826	0,838	0,766	1,000
Pákový rozklad	3,50	1,32	1,70	1,07	0,10
zisk před zdaněním / EBIT	0,819	0,314	0,337	0,338	0,024
aktiva celkem / vlastní kapitál	4,282	4,199	5,041	3,167	3,973
ROA	3,43%	0,36%	0,35%	0,30%	0,01%
čistý zisk / tržby (zisková marže)	0,067	0,008	0,010	0,007	0,0002
tržby / aktiva celkem (obrat aktiv)	0,511	0,424	0,359	0,409	0,601

Zdroj: vlastní zpracování

Levá strana diagramu odvozuje ziskovou marži, vypočtenou jako čistý zisk děleno tržbami, která byla nejvyšší v roce 2006 a nejnižší v roce 2010. Pravá strana diagramu pracuje s rozvahovými položkami a vyčísluje různé druhy aktiv, sčítá je a ukazuje obrat celkových aktiv. Ukazatel obratu celkových aktiv společnosti JINPO PLUS a.s. byl nejvyšší v roce 2010.

Zisková marže násobená obratem celkových aktiv se rovná výnosu na aktiva (ROE). JINPO PLUS a.s. si vydělala nejvíce v roce 2006 a to 6,7 % neboli zisková marže činila 0,067 na jednu korunu tržeb a aktiva se během roku „otočila“ 0,5 krát. Efektem vysoké finanční páky je, že výnos na vlastní kapitál je vyšší než 3,43 %. JINPO PLUS tedy v roce 2006 dosáhla výnosu na aktiva 3,43 %. Nejméně si společnost vydělala minulý rok 2010, kdy zisková marže činila pouze 0,0002 na jednu korunu tržeb a aktiva se během roku „otočila“ 0,6 krát. Společnost v roce 2010 dosáhla nejmenšího výnosu za sledovaných 5 let a to 0,01 %.

1.14 Aplikace bonitních modelů

1.14.1 Kralickův Quicktest

V rámci Kralickova Quicktestu se na základě soustav čtyř rovnic převedených do bodového hodnocení vyhodnocuje jedna finanční a také výnosová situace společnosti. Prostým aritmetickým způsobem se pak zjišťuje celková ekonomická situace podniku.

Ukazatelé finanční stability:

a = kvóta vlastního kapitálu – ukazatel samofinancování

b = doba splácení dluhů z cash flow

Ukazatele rentability společnosti:

c = rentabilita aktiv

d = cash flow tržeb

Výpočet je uveden v tabulce č. přičemž:

Dluhy celkem = Cizí zdroje – rezervy

Provozní cash flow = provozní výsledek hospodaření + odpisy + změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti

EBIT = výsledek hospodaření před zdaněním + nákladové úroky

Tabulka č. 4.2 – výpočet Kralickova Quicktestu

	Ukazatel	2006	2007	2008	2009	2010
a	vlastní kapitál / aktiva celkem	0,234	0,238	0,198	0,316	0,252
b	dluhy celkem - krátkodobý finanční majetek / provozní cash flow	6,924	10,136	8,878	-6,780	52,297
c	EBIT / aktiva celkem	0,169	0,040	0,040	0,036	0,011
d	provozní cash flow / tržby	0,055	0,040	0,051	-0,074	0,014

Zdroj: vlastní zpracování

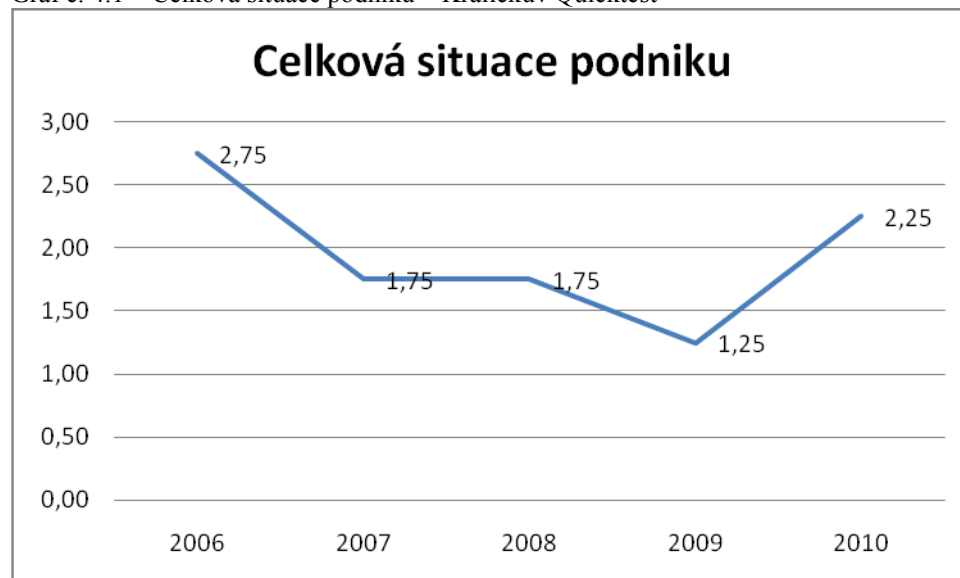
Tabulka č. 4.3 – Bodové ohodnocení ukazatelů Kralickova Quicktestu

Bodové ohodnocení	2006	2007	2008	2009	2010
a	3	3	2	4	3
b	2	2	2	0	4
c	4	1	1	1	1
d	2	1	2	0	1
Součet bodů	11	7	7	5	9
Finanční stabilita (a + b) / 2	2,5	2,5	2,0	2,0	3,5
Výnosová situace (c + d) / 2	3,0	1,0	1,5	0,5	1,0
Hodnocení celkové situace (FS + VS) / 2	2,75	1,75	1,75	1,25	2,25

Zdroj: vlastní zpracování

Po výpočtu průměr finanční stability a výnosové situace zjistíme, že v roce 2006 byla situace společnosti na nejlepší úrovni a můžeme konstatovat, že se jedná o bonitní podnik. V letech 2007 až 2009 byly hodnoty průměrné a společnost se tedy nacházela v šedé zóně. Rok 2010 řadí podnik v hodnocení taktéž do šedé zóny, ale s lepším bodovým ohodnocením 2,25.

Graf č. 4.1 – Celková situace podniku – Kralický Quicktest



Zdroj: vlastní zpracování

1.14.2 Index Bonity

U indexu bonity zkoumáme finančně-ekonomické hodnocení podniku. Pracuje s šesti následujícími ukazateli, které jsou vypočteny v tabulce č. 4.4.

Tabulka č. 4.4 – Index Bonity

	Ukazatel	2006	2007	2008	2009	2010
x₁	provozní cash flow / cizí zdroje	0,136	0,089	0,098	-0,147	0,019
x₂	aktiva celkem / cizí zdroje	1,314	1,342	1,250	1,483	1,341
x₃	EBIT / aktiva celkem	0,169	0,040	0,040	0,036	0,011
x₄	EBIT / celkové výkony	0,203	0,057	0,059	0,050	0,014
x₅	zásoby / celkové výkony	0,402	0,501	0,570	0,430	0,506
x₆	celkové výkony / aktiva celkem	0,832	0,706	0,680	0,724	0,832

Zdroj: vlastní zpracování

Index Bonity vypočítáme z následující rovnice č. 3 uvedené v druhé kapitole:

$$Bi = 1,5 x_1 + 0,08 x_2 + 10 x_3 + 5 x_4 + 0,3 x_5 + 0,1 x_6$$

Po dosazení hodnot z tabulky dosáhneme těchto výsledků:

$$Bi_{2006} = 1,5 \times 0,136 + 0,08 \times 1,313 + 10 \times 0,169 + 5 \times 0,203 + 0,3 \times 0,402 + 0,1 \times 0,832 = \mathbf{3,312}$$

$$Bi_{2007} = 1,5 \times 0,089 + 0,08 \times 1,342 + 10 \times 0,040 + 5 \times 0,057 + 0,3 \times 0,501 + 0,1 \times 0,706 = \mathbf{1,152}$$

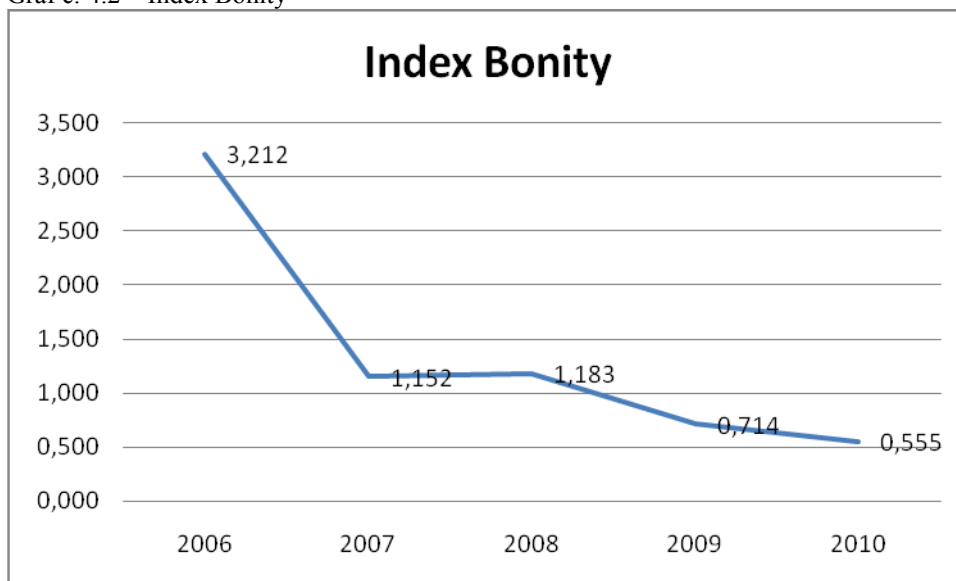
$$Bi_{2008} = 1,5 \times 0,098 + 0,08 \times 1,250 + 10 \times 0,040 + 5 \times 0,059 + 0,3 \times 0,570 + 0,1 \times 0,680 = \mathbf{1,183}$$

$$Bi_{2009} = 1,5 \times (-0,147) + 0,08 \times 1,483 + 10 \times 0,036 + 5 \times 0,050 + 0,3 \times 0,430 + 0,1 \times 0,724 = \mathbf{0,714}$$

$$Bi_{2010} = 1,5 \times 0,019 + 0,08 \times 1,341 + 10 \times 0,011 + 5 \times 0,014 + 0,3 \times 0,506 + 0,1 \times 0,832 = \mathbf{0,555}$$

Z výpočtu rovnice indexu bonity je společnost hodnocena v roce 2006 jako výborný podnik, kde výsledek převyšuje hodnotu 2. V ostatních letech vykazují výsledné hodnoty již klesající trend. Konkrétně v roce 2007 a 2008 jsou hodnoty stále dobré, ale v posledních dvou letech vykazují hodnoty určité ekonomické problémy. Pokud se v budoucích letech bude hodnota indexu bonity stále snižovat a nabývat i záporných hodnot může zde nastat riziko platební neschopnosti.

Graf č. 4.2 – Index Bonity



Zdroj: vlastní zpracování

1.15 Aplikace bankrotních modelů

1.15.1 Altmanův model

Pro výpočet tohoto indexu byla použita česká varianta modelu upravená Inkou a Ivem Neumaierovými, protože společnost JINPO PLUS a.s. není akciovou společností s veřejně obchodovatelnými akciemi na trhu. V této diplomové práci je použit model Altmanova Z-skóre, který je určený pro podniky neobchodovatelné na kapitálových trzích. Tento model obsahuje ukazatele, které se od původního modelu moc neliší, až na malou výjimku a to při zjišťování zadluženosti se stanoví tržní hodnota vlastního kapitálu u neobchodovatelných podniků jako podíl vlastního kapitálu v účetní hodnotě.

Pro daný podnik je určen následující výpočet jednotlivých ukazatelů:

Čistý pracovní kapitál = oběžná aktiva – krátkodobé závazky

Krátkodobé závazky = krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry +
+ krátkodobé finanční výpomoci

Nerozdělený zisk = výsledek hospodaření běžného období + výsledek hospodaření minulých let + fondy ze zisku

EBIT = výsledek hospodaření před zdaněním (EBT) + nákladové úroky

Celkový dluh = Cizí zdroje – rezervy

Tržby = tržby za prodej zboží + výkony + tržby z prodeje dl. majetku a materiálu +
+ ostatní provozní a finanční výnosy + výnosové úroky

Výpočet výše uvedených ukazatelů je znázorněn v tabulce č. 4.5:

Tabulka č. 4.5 – Výpočet Altmanova modelu

	Ukazatel	2006	2007	2008	2009	2010
X₁	čistý pracovní kapitál / aktiva celkem	0,094	0,110	0,092	-0,029	-0,014
X₂	nerozdělený zisk / aktiva celkem	0,216	0,220	0,182	0,291	0,232
X₃	EBIT / aktiva celkem	0,169	0,040	0,040	0,036	0,011
X₄	vlastní kapitál / celkový dluh	0,325	0,354	0,284	0,468	0,338
X₅	tržby / aktiva celkem	2,197	1,731	1,612	1,542	1,887

Zdroj: vlastní zpracování

Pro výpočet Altmanova modelu je použita rovnice č. 5 z druhé kapitoly:

$$Z = 0,717 \times x_1 + 0,847 \times x_2 + 3,107 \times x_3 + 0,420 \times x_4 + 0,998 \times x_5$$

Po dosazení hodnot z tabulky dostaneme tyto výsledky:

$$Z_{2006} = 0,717 \times 0,094 + 0,847 \times 0,216 + 3,107 \times 0,169 + 0,420 \times 0,325 + 0,998 \times 2,197 = \mathbf{3,103}$$

$$Z_{2007} = 0,717 \times 0,110 + 0,847 \times 0,220 + 3,107 \times 0,040 + 0,420 \times 0,354 + 0,998 \times 1,731 = \mathbf{2,266}$$

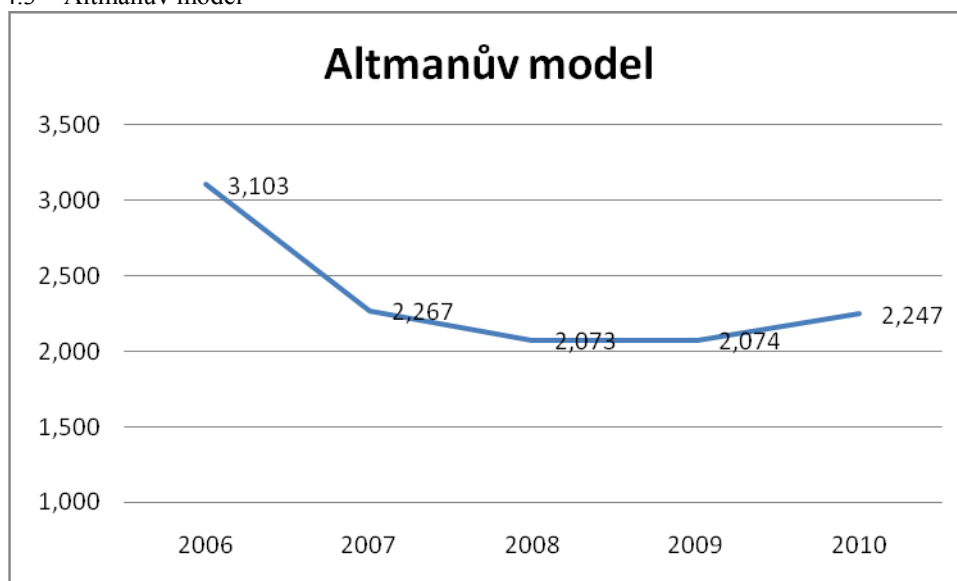
$$Z_{2008} = 0,717 \times 0,092 + 0,847 \times 0,182 + 3,107 \times 0,040 + 0,420 \times 0,284 + 0,998 \times 1,612 = \mathbf{2,073}$$

$$Z_{2009} = 0,717 \times (-0,029) + 0,847 \times 0,291 + 3,107 \times 0,036 + 0,420 \times 0,468 + 0,998 \times 1,542 = \mathbf{2,074}$$

$$Z_{2010} = 0,717 \times (-0,014) + 0,847 \times 0,232 + 3,107 \times 0,011 + 0,420 \times 0,338 + 0,998 \times 1,887 = \mathbf{2,247}$$

Po shlédnutí vypočtených výsledků vidíme, že nejlepší hodnoty dosahuje společnost JINPO PLUS a. s. v roce 2006. Na základě tohoto zjištěného výsledku můžeme říci, že podnik vykazoval uspokojivou finanční situaci a na trhu prosperoval. V následujících letech se podnik nacházel v pásmu tzv. „šedé zóny“, které je vymezeno intervalem 1,2 až 2,9. Tyto hodnoty značí průměrné hospodaření společnosti, tedy můžeme usuzovat, že podniku bankrot nebo úpadek nehrozí.

Graf č. 4.3 – Altmanův model



Zdroj: vlastní zpracování

1.15.2 Tafflerův model

V praktické části je použit základní tvar Tafflerova modelu a to vzhledem ke skutečnosti, že jsou pro tuto práci získané podrobnější údaje. Ale i zde je potřeba připomenout, že se jedná o model, který vznikl v jiných ekonomických podmínkách a je nutné k tomu při interpretaci přihlížet.

Tabulka č. 4.6 – Tafflerův model

	ukazatel	2006	2007	2008	2009	2010
x_1	EBIT / krátkodobé závazky	0,554	0,204	0,140	0,136	0,027
x_2	oběžná aktiva / celkové závazky	0,976	1,040	1,069	0,950	0,971
x_3	krátkodobé závazky / aktiva celkem	0,304	0,198	0,287	0,267	0,432
x_4	(finanční majetek – krátkodobé závazky) / (provozní náklady - odpisy)	-0,135	-0,103	-0,169	-0,138	-0,196

Zdroj – vlastní zpracování

Hodnoty vypočtených ukazatelů dosadíme do níže uvedeného vzorce č. 7 uvedený v druhé kapitole:

$$Z - \text{skóre} = 0,53 \times x_1 + 0,13 \times x_2 + 0,18 \times x_3 + 0,16 \times x_4$$

Po dosazení hodnot z tabulky č. 4.6 dostaneme tyto výsledky:

$$Z - \text{skóre}_{2006} = 0,53 \times 0,554 + 0,13 \times 0,976 + 0,18 \times 0,304 + 0,16 \times (-0,135) = \mathbf{0,454}$$

$$Z - \text{skóre}_{2007} = 0,53 \times 0,204 + 0,13 \times 1,040 + 0,18 \times 0,198 + 0,16 \times (-0,103) = \mathbf{0,262}$$

$$Z - \text{skóre}_{2008} = 0,53 \times 0,140 + 0,13 \times 1,069 + 0,18 \times 0,287 + 0,16 \times (-0,169) = \mathbf{0,238}$$

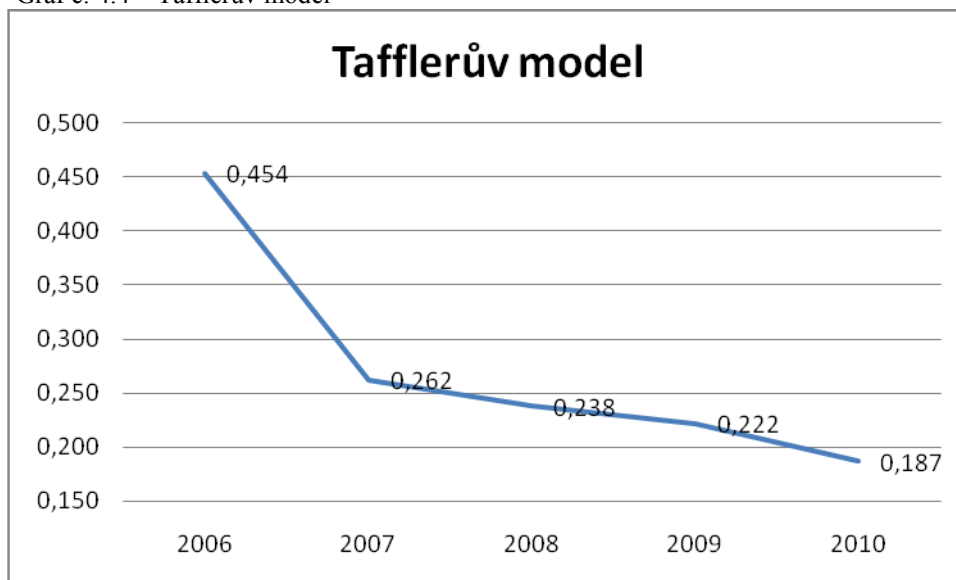
$$Z - \text{skóre}_{2009} = 0,53 \times 0,136 + 0,13 \times 0,950 + 0,18 \times 0,267 + 0,16 \times (-0,138) = \mathbf{0,222}$$

$$Z - \text{skóre}_{2010} = 0,53 \times 0,027 + 0,13 \times 0,971 + 0,18 \times 0,432 + 0,16 \times (-0,196) = \mathbf{0,18}$$

Od začátku pozorování vývoje má hodnota klesající tendenci. Přestože je hodnota modelu stále nad prahem solventnosti může tento vývoj naznačovat jistou nestálost. V roce 2006 byla hodnota nejvyšší, kde můžeme hodnotit společnost solventní. V následujících letech se hodnota pohybuje poměrně blízko prahu solventnosti a v roce

2010 dosahuje svého minima. Dle hodnotících kritérií, kde je-li výsledek vyšší než nula znamená to malou pravděpodobnost bankrotu. Znepokojivý může být trend, kterým se hodnoty Tafflerova modelu vyvíjí, nicméně vzhledem k neustále se snižující hodnotě v tomto modelu může tento trend působit znepokojivě.

Graf č. 4.4 – Tafflerův model



Zdroj: vlastní zpracování

1.16 Porterova teorie konkurenčních sil

Vyjednávací síla zákazníků

V minulosti byli zákazníci společnosti JINPO PLUS a.s. zvyklí, že měla dostatečně naplněné sklady, v době ekonomické krize se tento postup musel změnit. Nebylo možné držet tak vysoké skladové zásoby a společnost byla nucena tento stav snížit na minimum v důsledku vysoké vázanosti finančních prostředků v těchto zásobách a tím došlo k výraznému poklesu poptávky ze strany zákazníků. Vzhledem k tomu, že všechny firmy procházely krizí, což ještě přiosťřilo boj mezi společnostmi o vyhrané výběrové řízení na projekt a tím také došlo k posílení vyjednávací síly zákazníků. V tomto období podnik změnil strategii a začal směřovat na trh s energetikou. Proto se společnost v roce 2009 začala účastnit dodavatelských auditů, kde musela společnost prokázat, že je schopná dostat kvalitě, která je v energetice vyžadována. Tyto dodavatelské audity společnost v polovině roku 2009 získala a začala se účastnit ve výběrových řízeních pro tyto trhy. Na konci roku 2009 získala první velkou zakázku na dodávky do energetiky (Elektrárna Ledvice – dodávka spojovacího potrubí). Tento kontrakt je střednědobý do konce roku 2012, kde hodnota kontraktu představuje stamilióny korun.

Vyjednávací síla dodavatelů

V oboru existuje značný převis nabídky dodavatelů nad poptávkou po jejich produktech. Vzhledem k tomuto faktu a také ke skutečnostem souvisejícím s propadem objemu zakázek většiny společností v sektoru v současné době hodnotím vyjednávací sílu dodavatelů jako relativně nízkou.

Hrozba vstupu nových konkurentů

Konkurence v oboru, kde JINPO PLUS a.s. podniká, je již delší dobu stabilizovaná a všeobecně známá. Vstup do tohoto odvětví si vyžaduje vysoký vstupní kapitál, získání vstupních certifikátů, zkušené a kvalifikované pracovníky, kteří jsou

specialisty ve svém oboru a zajisté prodejný produkt, který přináší vysokou užitnou hodnotu. Vzhledem k těmto skutečnostem a vzhledem k faktu, že momentálně trh neposkytuje dostatek příležitostí ani pro již zavedené firmy v oboru, je vstup nových konkurentů málo pravděpodobný a hrozbu nových vstupujících subjektů tedy hodnotím jako velmi nízkou.

Hrozba substitučních výrobků a služeb

Budoucnost produktů společnosti JINPO PLUS a. s., jako jsou např. přírubové potrubí, prefabrikace kotlů, výroba specifických stožárů atd., vidím jako perspektivní. Na výrobu těchto produktů je třeba speciálních strojů, technologií, získání různých certifikátů, kvalifikovaná pracovní síla a také dostatečná finanční síla. Proto vnímám hrozbu substitučních výrobků jako relativně nízkou.

Rivalita firem

V oboru, v kterém společnost JINPO PLUS a.s. podniká, působí celá řada konkurenčních firem. Mezi tyto podniky patří např. Modřanská Potrubní a.s., ARMATURY Group a.s., VÍTKOVICE POWER ENGINEERING a.s., KRÁLOVOPOLSKÁ RIA, a.s. a další. Jejich výhodou spočívá v tom, že se jedná o velmi finančně silné firmy. Další silnou stránkou těchto společností je, že ve větší míře dodávají na zahraniční trhy, oproti společnosti JINPO PLUS a.s., která se orientuje převážně na domácí trh a na exportu se podílí pouze deseti procenty. Jelikož došlo v období krize ke značnému propadu zakázek, hodnotím konkurenci v odvětví jako relativně vysokou. Od konkurenčních podniků se lze ovšem odlišit prostřednictvím vhodné sebe prezentace s důrazem na spojení silné vlastnické struktury a individuálního přístupu k zákazníkovi.

1.17 PEST analýza

Zde se budu zabývat analýzou obecného okolí podniku, kdy se zaměřím na makroekonomické faktory. K tomuto účelu se jeví jako nejvhodnější PEST analýza.

Politicko-legislativní faktory

Česká republika, ve které společnost JINPO PLUS a.s. sídlí, patří mezi státy s demokratickým právním systémem, kde funguje tzv. systém tří mocí (výkonná, zákonodárná a soudní). Do Ústavy České republiky vymezuje ústavní pojistky, které mají za úkol omezovat moc státu a zabraňovat tak případnému zneužití moci zejména ve sféře lidských práv.

JINPO PLUS a.s. byla založena jako akciová společnost a při svém vzniku musela splňovat podmínky dané legislativou a provést zdoluhavý proces úkonů, které zákon vyžaduje. Česká republika se roku 2004 stala členem Evropské unie a to znamená, že legislativa České republiky není jedinou právní úpravou, které společnost JINPO PLUS a.s. podléhá. Evropská Unie schvaluje nařízení a vydává směrnice, mající právní moc nad členskými státy, které je musí respektovat a začlenit do své legislativy. Vstupem České republiky do EU se pro podnik zpřísnily dodavatelsko-odběratelské vztahy i požadavky na kvalitu a plnění termínů. Co se týká oblasti životního prostředí, tak i zde a. s. postupuje v souladu s platnou legislativou.

Ekonomické faktory

Míra inflace v minulých letech byla relativně stabilní, samozřejmě s výjimkou roku 2008, kdy nastala ekonomická krize, která měla negativní dopad zejména na ceny vstupů a mezd, což se podepsalo na špatných finančních výsledcích společnosti JINPO PLUS a.s. v tomto roce. V roce 2009 následkem recese došlo k poklesu inflace, ale mzdy stále vykazovaly rostoucí trend a společnost musela zásadním způsobem snížit stav zaměstnanců z počtu 140 na počet 115 zaměstnanců. Takto byly nuceny postupovat i další společnosti, což se projevilo nárůstem nezaměstnanosti v roce 2009. Rok 2010 s sebou přinesl mírné oživení a situace na pracovním trhu se začíná postupně zlepšovat.

Dalším poměrně důležitým faktorem ovlivňující společnost je úroková míra, která v minulých letech zaznamenala mírný růst. Důsledkem krize úroková míra od poloviny roku 2008 klesala a v současné době se nachází na poměrně nízké úrovni, vytvářející pro podnik velice příznivé podmínky pro investování. Pozitivním faktorem je zavedení jednotné měny Euro v evropských zemích, jako garanta stability mezinárodních kurzů. I Česká republika má svou měnu na Euro svým způsobem navázanou.

Sociální a demografické faktory

Pro společnost JINPO PLUS a.s. se sociální a demografické faktory promítají hlavně do situace na trhu práce. Tyto trhy působící na společnost jsou velmi rozdílné a je třeba k nim přistupovat individuálním způsobem. Individuální přístup znamená specializovat se na určité geografické oblasti a ukazuje se, že tento přístup k zákazníkovi dokáže překonat překážky ve formě sociokulturních odlišností. Každý zákazník je totiž jiný, má jiné návyky, potřeby, přání, cíle, chování, způsoby komunikace a jen individuální přístup umožní maximální možné pochopení jeho situace.

Firma profesionálně naplňuje potřeby zákazníku na domácím i zahraničním trhu zajišťováním i těch nejsložitějších projektů v oblasti plynárenství, stavebnictví, energetiky a petrochemie. V uvedených oblastech dále usiluje o postavení mezi významnými společnostmi, jejíž produkty v sobě zahrnují vysokou hodnotu vlastního know – how. Firma staví do popředí svůj individuální přístup k zákazníkům založený na správném vnímání jejich potřeb. V roce 2009 se společnost zaměřila na získání stálých zákazníků a to největších společností podnikajících v oboru energetiky a petrochemie, a to především za pomoci proběhlých firemních auditů společnosti JINPO PLUS a.s. těmito významnými odběrateli a tím došlo k zařazení se do skupiny stálých dodavatelů, těch nejnáročnějších technologií a tím se významněji podílet na nejstabilnějším segmentu současného trhu v České republice.

Technologické faktory

Přímý vliv na rozvoj techniky a technologií mají nepochybně investice do vědy a výzkumu. Konkurenceschopné strojírenství, kde společnost JINPO PLUS a. s. spadá je předmětem zájmu tuzemských i zahraničních investorů a podpora výzkumu a vývoje je tak klíčová pro udržení a zvyšování jeho úrovně s efektem dlouhodobé stabilizace investic do tohoto odvětví.

Společnost JINPO PLUS a.s. pravidelně investuje do vědy a výzkumu. V roce 2008 zprovoznila předohýbací lis, který je výsledkem vlastní vývojové činnosti a který výrazně zlepšil kvalitu a rychlost výroby podélně svařovaných trubek včetně významného rozšíření nabízeného sortimentu společnosti. V roce 2009 provedla konstrukční úpravy na ohýbacím stroji s indukčním ohřevem SOT , které by měly vést v dalších letech ke zvýšení kvality a významně rozšířit nabízený sortiment firmy.

1.18 SWOT analýza

SWOT je typ strategické analýzy stavu firmy, podniku či organizace z hlediska jejich silných stránek, slabých stránek, příležitostí a ohrožení, který poskytuje podklady pro formulaci rozvojových směrů a aktivit, podnikových strategií a strategických cílů.

Analýza silných a slabých stránek se zaměřuje především na interní prostředí firmy, na vnitřní faktory podnikání. Příkladem vnitřních faktorů podnikání je výkonnost a motivace pracovníků, efektivita procesů, logistické systémy, a podobně. Silné a slabé stránky jsou obvykle měřeny interním hodnotícím procesem nebo benchmarkingem (srovnáváním s konkurencí). Silné a slabé stránky podniku jsou ty faktory, které vytvářejí nebo naopak snižují vnitřní hodnotu firmy (aktiva, dovednosti, podnikové zdroje atd.).

Naproti tomu hodnocení příležitostí a ohrožení se zaměřuje na externí prostředí firmy, které podnik nemůže tak dobře kontrolovat. Přestože podnik nemůže externí faktory kontrolovat, může je alespoň identifikovat pomocí například vhodné analýzy

konkurence, demografických, ekonomických, politických, technických, sociálních, legislativních a kulturních faktorů působících v okolí podniku. V běžné praxi tvoří SWOT analýzu soubor potřebných externích i interních analýz podniku. Mezi externí faktory firmy se řadí například devizový kurz, změna úrokových sazeb v ekonomice, fáze hospodářského cyklu a další.

Tabulka č. 4.1 – SWOT analýza

<p>• Silné stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • vlastní know how (udělené patenty) • vysoká kvalita dodávaných výrobků • systém řízení dle mezinárodních standardů ISO 9000 • krátké dodací termíny oproti konkurenci • široký sortiment • dlouholeté zkušenosti na trhu • dobrá kvalifikace zaměstnanců • vysoká úroveň technologie • řídicí schopnost managementu • rychlé reakce na požadavky • vysoké tempo technického rozvoje • získání dodavatelských auditů v oblasti energetiky 	<p>Slabé stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zastaralý areál (nutná investice, zateplení, plynofikace) • malá finanční síla • energetická náročnost • neodpovídající marketingová strategie • orientace převážně na domácí trh
<p>Příležitosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • image podniku • vysoký tržní potenciál • vstup na trhy s energetikou • globalizace trhu • rozvoj a využití nových trhů a distribučních cest • vývoj nových produktových řad • outsourcing podnikových procesů 	<p>Hrozby:</p> <ul style="list-style-type: none"> • silná konkurence na trhu • zaměření výlučně na domácí trh • obtížné hledání nových pracovníků vyučených v oboru • cenové strategie a války

Zdroj: vlastní zpracování

NÁVRHY A DOPORUČENÍ

Po celkové analýze společnosti výše použitými metodami by mělo následovat hodnocení, kam by měla firma směřovat. Vzhledem k tomu že společnost působí ve strojírenství a je schopna dodávat na velmi náročné trhy v energetice, což dokazují dodavatelské audity z minulých let, je třeba, aby tento trend udržela. Je nutné, aby se společnost zaměřila na stále vysokou kvalitu a dále prorůstala hlouběji do odvětví energetiky.

Rok 2009 byl pro společnost stěžejní ve smyslu přežití na trhu z pohledu konkurenceschopnosti. Strategické rozhodování v tomto roce bylo na místě a to z pohledu, kam dále společnost směřovat. Pokud v tomto roce zhodnotíme jednotlivé oblasti podnikání zejména oblast petrochemie, stavebnictví, plynárenství a energetiku můžeme konstatovat následující.

V oblasti petrochemie se projevil dopad na investiční dodávky a opravy v Kaučuku Kralupy a Chemopetrol Litvínov. Veškeré plánované a avizované investice v petrochemii byly pro rok 2009 pozastaveny. V oblasti stavebnictví nastalo zastavení výstavby logistických celků a obchodních center. Výstavba v rámci železniční dopravy stagnovala, nebyly vyprojektovány a vysoutěženy žádné zakázky. U montážních firem nastal znatelný propad. Tyto firmy v oblasti Moravskoslezského kraje zajišťovaly údržbu a realizaci staveb pro ARCELOR MITTAL Ostrava a.s., VÍTKOVICE a.s., TŘINECKÉ ŽELEZÁRNY a.s. Na tyto velké společnosti měla také dopad ekonomická krize, což vedlo ke snížení jejich poptávky na minimum, kdy malé a střední podniky, které byly na výše uvedené firmy významně navázané, neměly dostatečnou zakázkovou náplň, aby v tomto období všechny přežily. Oblast plynárenství kopírovala oblast stavebnictví a ani v tomto oboru nebyly realizovány větší projekty. V oblasti energetiky byly projekty odsunuty z důvodů nezajištění finančních toků.

V letech 2006 až polovina roku 2008 společnost JINPO PLUS a.s. víceméně prosperovala bez značných ztrát a problémů. Z mého pohledu se domnívám, že z hodnocení v jednotlivých letech společnost nezachytila včas klesající tendenci, která naznačovala příchod ekonomické krize. Na začátku 2009 byly již zřetelné indicie, že

recese se silně dotýká i oblasti strojírenství, ve které podnik působí. V tomto období musely nutně nastat restrukturalizační kroky pro přežití podniku. Společnost si musela položit otázku, kam bude směřovat další kroky v budoucnu. To znamenalo zefektivnit procesy, nalézt klíčové oblasti působení podniku, nutnost změn dovnitř podniku, správné nastavení marketingové strategie, zaměřit se na důkladnější plánování s cílem snížit náklady společnosti, zvýšit přidanou hodnotu a zajistit finanční stabilitu.

V průběhu roku 2009 společnost začala realizovat níže uvedené kroky:

Nové organizační uspořádání, které zvýšilo efektivitu práce a zlepšilo organizaci činností. V 1Q/2009 byla provedena restrukturalizace útvaru nákupu a prodeje, stanovení kompetencí, zodpovědných osob pro dané obory, rozdělení garantů v jednotlivých produktech a bylo provedeno snížení stavu na místech aktivních obchodníků. V rámci snižování stavů THP (technicko-hospodářský pracovník) pracovníků zvýšení zastupitelnosti v jednotlivých produktových řadách. Nastalo zpracování detailního plánu vzdělávání na rok 2009. Zahájení vyřizování žádostí o dotaci na vzdělávání v rámci projektu “Vzdělávejte se”. Byly stanoveny nové číselné řady pracovišť dle produktových řad, stanovení kalkulačních vzorců pro výpočet nezbytně nutných výrobních nákladů na zakázku.

Z hlediska strategického plánu společnosti byla nutná segmentace trhu. S poklesem prodeje trubek a zboží a snižováním obchodních marží směřovala společnost do výroby v energetice, petrochemii, plynárenství a stavebnictví. Účast na vybraných odborných konferencích. Bylo nutné nastavit seznamy dodavatelů u strategických zákazníků. Bylo zajištěno provedení auditů ve společnosti vybraných strategických zákazníků, jejichž výsledky znamenají zařazení společnosti na seznam doporučených dodavatelů. Zpracování a podání registračních žádostí o dotaci ze strukturálních fondů. V rámci dotací ze strukturálních fondů byly podány dvě registrační žádosti o dotaci na zhodnocení majetku společnosti, a to na zateplení budov a výměny oken a střeš v areálu společnosti a vybudování plynové přípojky-rekonstrukce topení v programu eko-energie, a v programu inovace, kde bude vyřešena řízená technologie ohýbání potrubních oblouků pro energetiku za tepla. Otevření pražské kanceláře pro strategické schůzky.

Marketingová činnost společnosti byla směřována do inzerce ve vybraných odborných časopisech. Byla provedena korekce inzerce a určeno směřování reklamy jen do nejdůležitějších odborných publikací dle strategie směřování výrobní produkce společnosti, reklama na odborných konferencích. Při účasti na odborných konferencích bylo využito možnosti prezentovat společnost a to formou velkoplošné reklamy i tištěnými materiály. Byla zpracována počítačová prezentace pro oblast energetiky a pro oblast plynárenství a petrochemie. Spuštění nových internetových stránek pro lepší prezentaci společnosti před odbornou veřejností. Vydání profilu společnosti k 15. výročí vzniku, který slouží jako propagační a informační materiál pro prezentaci společnosti.

Hlavní cíle pro zvýšení přidané hodnoty společnosti bylo zaměření na prefabrikaci potrubních celků a vyhledávání potenciálních obchodních případů se zaměřením do oblasti energetiky. Stanovením uvedeného cíle se podařilo naplnit zakázkovou náplň v prvním pololetí 2010. Snahou pro získání dalších zakázek byla obchodní prezentace u největších společností na českém trhu. Struktura výroby byla v roce 2009 odlišná od let předchozích - ekonomická krize se projevila především v poptávaném sortimentu. Běžný prodej zboží, především trubek, byl za poslední roky na nejnižší úrovni. S analýzy za první pololetí 2009 byl potvrzen správný směr kladený převážně na výrobní řady.

Finanční stabilita podniku byla klíčovým určujícím měřítkem. Stabilita podniku byla nutná nastavit, jak zevnitř podniku což významně souviselo se snížením nákladů společnosti, tak externě ze strany dodavatelů, a s tím související dodavatelské úvěry. Další podstatný faktor, který se podílel na určování stability podniku, bylo financování podniku ze strany bank. V praxi to znamenalo, významné snížení skladových zásob, ve kterých se vázalo vysoké procento finančních prostředků. Bylo zastaveno nakupování na sklad, nastaly nutné kroky vedoucí k převedení starých skladových zásob do tržeb i za cenu ztrátové marže na původních vstupních cenách. Dalším krokem bylo nakupování skladových zásob pouze na konkrétní zakázky. Ze strany dodavatelů bylo podstatné nastavení delších splatností u nakupovaných vstupů do výroby tak, aby tyto splatnosti kryli odběratelské splatnosti. Nejobtížnější krok v roce 2009 bylo zajistit dostatečné financování ze strany bank. Banky v těchto letech zaujaly strategii ústupu, kdy naopak financování společností banky snižovaly, což mělo v průběhu roku 2009 a

2010 dopad na podfinancování společnosti. V tomto směru se podnik potýkal s problémy financování větších kontraktů.

Společnost v současné době:

Strategickým krokem, který společnost učinila, bylo získání zakázek v energetice, na co plynule navazuje současná situace. V tomto směru podnik určil směr, kterým se vydal a kde je výrazně určující přidaná hodnota podniku. Pro letošní rok má společnost plánovaný obrat s navýšením o 100 milionů korun, což se vrací na rostoucí obrat v letech 2006 až 2008, kdy obraty podniku převyšovaly 300 milionů korun. Zásadní změna nastává v procentuálním poměru Tržby za zboží a Tržby z prodeje výrobků a služeb. V minulých letech byly Tržby za zboží zastoupeny zhruba 60 % a Tržby za prodej výrobku a služeb 40 %. Vlivem výrazného snížení marží v Tržbách za zboží společnost v současné době převrátila trend a zaměřila se v krizových letech na posílení vlastní výroby, kde je zvýšená přidaná hodnota. Společnost v roce 2009 až 2010 byla výrazně podfinancována, což podniku „svazovalo ruce“ v oblasti komerčních projektů a v oblasti zvyšování obratu z důvodu nedostatečné finanční síly.

Na základě uzavření roku 2010, kdy podnik s obtížemi ustál financování větších kontraktů s kladnou nulou ve finančních výkazech, bylo i ze strany bank vnímáno kladně kam společnost směřuje. Společnost JINPO PLUS a.s. dosáhla otevření nových úvěrových linek pro účelové financování, což znamená profinancování kontraktů a tím hladký průběh financování zakázkové náplně, která je pro rok 2011 naplánovaná. Tímto krokem společnost může dosáhnout zvýšení obratu, zvýšení přidané hodnoty a tím i kladného hospodářského výsledku na konci účetního období. Na základě dostatečného financování nastává krok, kdy může daný podnik získat větší zakázkovou náplň, než byla původně plánovaná. S dostatečnou finanční silou a s nastavenými procesy, týkající se hlavně udržení kvality dokáže společnost udržet krok s konkurencí.

➤ doporučení

Vzhledem k nastolené situaci musí podnik stále udržet krok se strategickými odběrateli, což vyžaduje dodržení kvality svých výrobních procesů, zvyšovat neustále

kvalifikaci zaměstnanců, nadále se zaměřovat na výzkum a vývoj technologií v oblasti podnikání. Velkou nutností pro podnik je investice do strojní technologie a modernizace výrobních linek a s tím související nového regulačního a řídicího systému pro automatizaci řízení. V blízké budoucnosti je také nutno zainvestovat do rekonstrukce zateplení výrobních prostor v areálu JINPO PLUS a.s. Domnívám se, že vzhledem k těmto investicím, které se pohybují v desítkách miliónů korun ne-li ve stovkách korun se podnik zcela jistě nevyhne nutnosti zajištění investičních úvěrů a dotačních programů, které spolu úzce souvisí. V roce 2006 byla společnost schopná na základě dostatečné finanční síly nakupovat velké objemy vstupů ze zahraničních trhů jako např. Čína, Maďarsko, Itálie atd., kde se nakupovalo na předplatby. V krizových letech firma tuto finanční sílu ztratila i vlivem razantního zásahu bank. Proto musela nakupovat dražší vstupy na českém trhu, kde bylo výhodou nakupování na dodavatelské úvěry. Společnosti bych proto doporučila znovu se orientovat na možnost nákupu zboží v zahraničních státech, přímo z výrobních fabrik, čímž by došlo ke snížení cen vstupů a zvýšení ziskovosti.

Společnost by se dále měla zaměřovat na naplnění zakázek do výrobního programu pro zajištění přidané hodnoty a uživení podniku. Doporučuji se také soustředit na procesy mezi jednotlivými odděleními tak, ať je zajištěna hladká komunikace, dostupnost informací, zjednodušení postupů a tím nastavení maximální efektivity jednotlivých procesů.

Pro získání finanční stability doporučuji společnosti, aby se zásadním způsobem zaměřila na cash flow v podniku, tzn. výrazně sledovat cenu nakupovaných materiálových vstupů a služeb do podniku, správné normování času, nastavit průhlednější systém pro kalkulování zakázek, zejména sledovat kalkulaci ve výrobě z hlediska profitability jednotlivých kontraktů. Zprůhlednění těchto kalkulačních vzorců, dle mého názoru, podniku výrazně pomůže k ziskovosti na maržích a výkonech. Nakupované vstupy spjaté s dodavateli a s tím související dodavatelské úvěry, které když jsou správně nastaveny, mohou také výrazně ovlivnit cash flow společnosti, což znamená nastavit správné dodavatelské splatnosti, tak aby tyto úvěry kryly jednotlivé kontrakty, a tím se společnost nebude dostávat do skluzu úhradou svých závazků. Dále zajistit kreditní politiku ve firmě, z čehož vyplývá práce s odběrateli a jejich pohledávkami a zajištění včasných toků finančních prostředků do společnosti. Na

základě získaných informací má společnost nastaven zajišťovací instrument a to pojištění pohledávek, což hodnotím velmi kladně. Další možností zajišťovacích instrumentů je zajištění derivátových obchodů formou spotových a forwardových transakcí.

ZÁVĚR

Cílem této diplomové práce bylo posoudit možnosti zvýšení konkurenceschopnosti podniku pomocí finančních ukazatelů, které obsahovaly Pyramidový rozklad Du Pont, bankrotní a bonitní modely. Dále byly v práci použity metody jako Porterova teorie konkurenčních sil, PEST analýza a nakonec SWOT analýza.

Nepříznivé finanční výsledky podniku byly způsobeny hlavně špatnou ekonomickou situací v České republice, kterou podnik začal vnímat se zpožděním, a společnost se začala potýkat se značnými problémy.

Dosavadní zvolenou podnikovou strategii považují za vhodně zvolenou, s perspektivou do budoucnosti. V minulých letech až do poloviny roku 2008 měla společnost prodej zboží zastoupeno zhruba z 60% z celkového obrátu, tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb 40%. V roce 2009 společnost JINPO PLUS a.s. muselo přijmout strategii tento poměr změnit. Společnost si správně uvědomila, v čem je její největší síla a začala se soustředit na výrobní činnost zaměřenou na trh s energetikou, která by se měla v Tržbách za vlastní výrobky a služby projevit vyšším procentem v celkových tržbách oproti Tržbám za zboží. Jako zásadní důvod proč takto společnost činí, jsou vyšší marže v poskytovaných službách a výrobcích oproti zboží, kde již vlivem chování trhu není možno dosáhnout takových marží jako v minulých letech před ekonomickou krizí. Na rozvíjení této konkurenční výhody je třeba i nadále pracovat. Vymezila si tak pro sebe opravdu relevantní trh, tedy trh speciálních řešení a má ambice se stát hlavním hráčem na trhu s energetikou. V ostatních odvětvích jako je petrochemie, stavebnictví, plynárenství atd., kde převládají standardizovaná řešení, by společnost měla malou šanci se prosadit, protože tyto odvětví už ovládají velké firmy, které již zvládly celý proces standardizace výroby a využívají z toho plynoucích nákladových výhod. Jejich ceně by tedy bylo obtížné konkurovat.

I přes dosavadní ne příliš dobré hospodářské výsledky však vidím budoucnost společnosti optimisticky. Společnosti JINPO PLUS a.s. se daří i v této pro obor obtížné době trvale získávat uspokojivý objem zakázek.

Po absolvování osobního pohovoru ve společnosti, kde podnik nastínil své cíle a výhledy pro rok 2011 a 2012, které jsem měla možnost shlédnout, mají rostoucí trajektorii. Pokud společnost dodrží cíle, které si stanovila, usuzuji, že společnost má nakročeno správným směrem a má možnost zvyšovat postupně svoji hodnotu a konkurenceschopnost na trhu.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] BLAHA, Z. S.; JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3. vyd. Praha: Management Press, 2006. 194 s. ISBN 80-7261-145-3.
- [2] BLAŽEK L. *Výzkum konkurenceschopnosti podniků: aplikace stakeholderského principu. In Vývojové tendence podniků*. Svazek 1. Brno: Masarykova Univerzita v Brně. 2005 ISBN 80-210-3847-0.
- [3] FORET. M. a KOL. *Marketing*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2004. 166 s. ISBN 8021035005.
- [4] FUCHS, K. TULEJA, P., *Základy ekonomie*. 1.vyd. Praha: EKOPRESS 2003. 347s. ISBN 80-86119-74-2.
- [5] GRÜNWALD, R.; HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2007. 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.
- [6] KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9.
- [7] KOLÁŘ, P.; MRKVIČKA, J. *Finanční analýza*. Praha: ASPI, a. s., 2006, 228 s. ISBN 70-7357-219-2.
- [8] KOTLER, P. *Marketing management*. 10 rozšířené vyd. Praha: Grada, 2001. 719 s. ISBN 8024700166.
- [9] MARINIČ, P. *Plánování a tvorba hodnoty firmy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008, 240 s. ISBN 978-80-247-2432-4.
- [10] MIKOLÁŠ, Z. *Jak zvýšit konkurenceschopnost podniku: konkurenční potenciál a dynamika podnikání*. 1. vyd. Praha: Grada, 2005. 198 s. ISBN 80-247-1277-6.
- [11] PORTER, M. E. *Konkurenční strategie: metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. Praha: Victoria Publishing, 1994. 403 s. ISBN 8085605112.
- [12] RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 120 s. ISBN 978-80-247-2481-2.
- [13] SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1.vyd. Brno: Computer Press, 2007. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.
- [14] SEDLÁČKOVÁ H. *Strategická analýza*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2000. 101 s. ISBN 80-7179-422-8.

[15] VALACH, J. a kol. *Finanční řízení podniku*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 1999. 324 s. ISBN 80-86119-21-1.

[16] WAGNER, J. *Měření výkonnosti*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009, 256 s. ISBN 978-80-247-2924-4.

SEZNAM ZKRATEK

a. s.	akciová společnost
apod.	a podobně
atd.	a tak dále
ČPK	Čistý pracovní kapitál
ČR	Česká republika
EAT	Earnings after taxes
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
EBT	Earnings before taxes
HDP	Hrubý domácí produkt
ISO	International Organization for Standardization
mj.	mimo jiné
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
např.	například
příp.	případně
resp.	respektive
ROA	Return on assets
ROE	Return on equity
str.	strana
tis.	tisíce
tj.	to jest
tn.	to znamená
tzv.	tak zvaný
VŠE	Vysoká škola ekonomická
VZZ	Výkaz Zisků a Ztrát

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. - autorský zákon, zejména § 35 - užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 29. 4. 2010

.....
jméno a příjmení studenta

Bc. Martina Burianová

Adresa trvalého pobytu studenta:

Výletní 13, 739 32, Vratimov

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Rozvaha společnosti JINPO PLUS a.s.

Příloha č. 2: Výkaz zisků a ztrát společnosti JINPO PLUS a.s.

Příloha č. 1

R O Z V A H A - JINPO PLUS a.s.

Rozvaha v plném rozsahu		2006	2007	2008	2009	2010
Aktiva k 31. 12. (tis. Kč)		Netto	Netto	Netto	Netto	Netto
	AKTIVA CELKEM	198 330	192 532	217 411	140 752	176 699
A.	POHLEDÁVKY ZA UPSANÝ VLASTNÍ KAPITÁL					
B.	DLOUHODOBÝ MAJETEK	57 131	55 279	53 434	50 045	48 037
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	436	576	377	479	353
1.	Zřizovací výdaje					
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje					
3.	Software	182	119	93	273	243
4.	Ocenitelná práva	254	457	284	206	110
5.	Goodwill					
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek					
7.	Nedokončený dlouh. nehmotný majetek					
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek					
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	54 376	54 703	53 057	49 566	47 684
1.	Pozemky	3 431	3 430	3 431	3 435	3 447
2.	Stavby	39 964	38 003	36 722	34 731	32 693
3.	Samostatné movité věci a soubory mov. věcí	10 182	11 863	12 073	9 051	8 351
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů					
5.	Základní stádo a tažná zvířata					
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek					
7.	Nedokončený dlouh. hmotný majetek	799	1 407	831	2 349	2 843
8.	Poskytnuté zálohy na DHM					350
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku					
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	2 319	0	0	0	0
1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách					
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	2 319				
3.	Ostatní dlouhodobé CP a podíly					
4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám					
	a účetním jednotkám pod podstatným vlivem					
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek					
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek					
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek					
C.	OBĚŽNÁ AKTIVA	139 035	134 639	162 316	90 154	127 900
C.I.	Zásoby	66 388	68 077	84 315	43 880	74 446
1.	Materiál	2 628	4 072	5 028	1 727	9 165
2.	Nedokončená výroba a polotovary	942	3 229	1 450	1 029	30 013
3.	Výrobky	1 828	3 312	3 393	2 378	1 905
4.	Zvířata					

5.	Zboží	60 235	57 142	74 054	38 742	33 359
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	755	322	390	4	4
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	1 846	751	1 839	1 991	1 880
1.	Pohledávky z obchodních vztahů	1 700	600	1 687	1 846	1 690
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami					
3.	Pohledávky za úč. jednotkami pod podstatným vlivem					
4.	Pohl. za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení					
5.	Dohadné účty aktivní	146			145	190
6.	Jiné pohledávky		151	152		
7.	Odložená daňová pohledávka					
C.III.	Krátkodobé pohledávky	67 630	61 001	70 064	41 169	40 232
1.	Pohledávky z obchodních vztahů	66 895	55 594	65 596	39 931	38 471
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami					
3.	Pohledávky za úč. jednotkami pod podstatným vlivem					
4.	Pohl. za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení					
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění					
6.	Stát - daňové pohledávky	15	4 918	3 909	665	403
7.	Ostatní poskytnuté zálohy	525	357	430	455	385
8.	Dohadné účty aktivní	13	6	75	19	837
9.	Jiné pohledávky	182	126	54	99	136
C.IV.	Finanční majetek	3 171	4 810	6 098	3 114	11 342
1.	Peníze	165	82	65	34	88
2.	Účty v bankách	3 006	4 728	6 033	3 080	11 254
3.	Krátkodobý finanční majetek					
4.	Pořizovaný krátkodobý majetek					
D.	OSTATNÍ AKTIVA - přechodné účty aktiv	2 164	2 614	1 661	553	762
D.I.	Časové rozlišení	2 164	2 614	1 661	553	762
1.	Náklady příštích období	1 735	2 605	1 637	553	762
2.	Komplexní náklady příštích období					
3.	Příjmy příštích období	429	9	24	0	0

R O Z V A H A - JINPO PLUS a.s.

Rozvaha v plném rozsahu		2006	2007	2008	2009	2010
Pasiva k 31.12. (tis. Kč)		Netto	Netto	Netto	Netto	Netto
	PASIVA CELKEM	198 330	192 532	217 411	140 752	176 699
A.	VLASTNÍ KAPITÁL	46 317	45 856	43 132	44 438	44 473
A.I.	Základní kapitál	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500
1.	Základní kapitál	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)					
3.	Změny vlastního kapitálu					
A.II.	Kapitálové fondy	0	0	0	8	26
1.	Emisní ážio					
2.	Ostatní kapitálové fondy				8	26
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků					
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách					
A.III.	Rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku	2 121	2 536	2 446	2 416	2 384
1.	Zákonný rezervní fond	2 043	2 243	2 243	2 243	2 243
2.	Statutární a ostatní fondy	78	293	203	173	141
A.IV.	Hospodářský výsledek minulých let	19 335	37 797	34 719	37 186	38 514
1.	Nerozdělený zisk minulých let	19 335	37 797	34 719	37 186	38 514
2.	Neuhrazená ztráta minulých let					
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	21 361	2 023	2 467	1 328	49
B.	CIZÍ ZDROJE	150 961	143 502	173 877	94 926	131 721
B.I.	Rezervy	8 500	14 000	22 010	36	36
1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	6 500	13 000	21 010	0	0
2.	Rezerva na důchody a podobné závazky					
3.	Rezerva na daň z příjmů					
4.	Ostatní rezervy	2 000	1 000	1 000	36	36
B.II.	Dlouhodobé závazky	1 123	1 029	508	646	1 229
1.	Závazky z obchodních vztahů					474
2.	Závazky k ovládanými a řízenými osobami	459	459		0	0
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem					
4.	Závazky ke společ., člen. družstva a k účastníkům sdružení					
5.	Přijaté zálohy					
6.	Vydané dluhopisy					
7.	Směnky k úhradě					
8.	Dohadné účty pasivní					
9.	Jiné závazky					109
10.	Odložený daňový závazek	664	570	508	646	646
B.III.	Krátkodobé závazky	60 338	38 155	62 359	37 557	76 333
1.	Závazky z obchodních vztahů	49 898	30 521	57 588	30 941	58 443
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám					
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem					
4.	Závazky ke společ., člen. družstva a k účastníkům sdruž.					

5.	Závazky k zaměstnancům	2 020	2 185	2 559	2 548	1 984
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	1 095	1 180	1 226	969	1 148
7.	Stát - daňové závazky a dotace	6 479	3 341	324	2 503	815
8.	Přijaté zálohy	357	492	165	143	13 546
9.	Vydané dluhopisy					
10.	Dohadné účty pasivní	473	363	401	421	339
11.	Jiné závazky	16	73	96	32	58
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	81 000	90 318	89 000	56 687	54 123
1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	21 000	15 000	9 000	0	0
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	60 000	75 000	80 000	43 753	37 998
3.	Krátkodobé finanční výpomoci		318		12 934	16 125
C.	OSTATNÍ PASIVA - přechodné účty pasiv	1 052	3 174	402	1 388	505
C.I.	Časové rozlišení	1 052	3 174	402	1 388	505
1.	Výdaje příštích období	62	267	138	1 385	502
2.	Výnosy příštích období	990	2 907	264	3	3

Zdroj: Vlastní zpracování na základě podkladů z výročních zpráv za rok 2006, 2007, 2008, 2009, 2010

Příloha č. 2

Výkaz zisků a ztrát - JINPO PLUS a.s.

(v tisících Kč)

Položka		č.ř.	2006	2007	2008	2009	2010
I.	Tržby za prodej zboží	01	216 914	192 558	196 224	87 411	64 148
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02	171 095	152 944	163 031	74 293	53 718
+	OBCHODNÍ MARŽE	03	45819	39 614	33 193	13 118	10 430
II.	Výkony	04	165 104	135 958	147 900	101 944	147 038
1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	159 632	129 382	140 285	101 864	115 894
2.	Změna stavu zásob vlastní výroby	06	-133	3 795	-1 695	-1 437	28 569
3.	Aktivace	07	5 605	2 781	1 310	1 517	2 575
B.	Výkonová spotřeba	08	131 296	107 436	108 032	80 271	107 300
1.	Spotřeba materiálu a energie	09	95 451	77 377	79 366	58 318	76 673
2.	Služby	10	35 845	30 059	28 666	21 953	30 627
+	PŘIDANÁ HODNOTA	11	79 627	68 136	73 061	34 791	50 168
C.	Osobní náklady	12	44 897	48 465	50 348	45 489	42 262
1.	Mzdové náklady	13	32 925	35 748	37 168	34 397	31 399
2.	Odměny členům orgánů spol. a družstva	14					
3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	11 450	12 382	12 736	10 671	10 420
4.	Sociální náklady	16	522	335	444	421	443
D.	Daně a poplatky	17	460	561	699	488	699
E.	Odpisy dl. nehmot. a hmotného majetku	18	5 765	6 492	6 994	6 675	6 092
III.	Tržby z prodeje dl. majetku a materiálu	19	205	616	524	173	892
1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	205	616	524	0	733
2.	Tržby z prodeje materiálu	21		0	0	173	159
F.	Zůstatková cena prod. dl. majetku a materiálu	22	0	177	60	274	960
1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23		177	60		3
2.	Prodaný materiál	24		0	0	274	957
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	25	-6 550	4 262	7 645	-21 998	-3 623
		26					
IV.	Ostatní provozní výnosy	27	52 701	3 341	4 201	26 731	120 622
H.	Ostatní provozní náklady	28	53 830	3 772	2 592	25 141	122 212
V.	Převod provozních výnosů	29		0	0	0	0
I.	Převod provoz. Nákladů	30		0	0	0	0
*	PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	30	34 131	8 364	9 448	5 626	3 080
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31		0	0	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32		0	0	0	0
VII.	Výnosy z dl. finančního majetku	33	0	0	0	0	0
1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	34		0	0	0	0
		35		0	0	0	0
2.	Výnosy z ostatních dl. CP a podílů	36		0	0	0	0

3.	Výnosy z ostatního dl. finančního majetku	37		0	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	38		0	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	39		0	0	0	0
IX.	Výnosy z přecenění CP a derivátů	40		0	0	0	0
L.	Náklady z přecenění CP derivátů	41		0	0	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	42		0	0	0	0
X.	Výnosové úroky	43	51	15	8	8	10
N.	Nákladové úroky	44	6 068	5 339	5 787	3 387	1 979
XI.	Ostatní finanční výnosy	45	660	856	1 549	726	797
O.	Ostatní finanční náklady	46	1 531	1 449	2 275	1 241	1 859
XII.	Převod finančních výnosů	47		0	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	48		0	0	0	0
*	FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	49	-6 888	-5 917	-6 505	-3 894	-3 031
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	50	5 977	425	476	405	0
1.	Splatná	51	6 009	519	539	266	0
2.	Odložená	52	-32	-94	-63	139	0
**	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST	53	21 266	2 022	2 467	1 327	49
XIII.	Mimořádné výnosy	54	456	0	0	0	0
R.	Mimořádné náklady	55	331	0	0	0	0
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	56	30	0	0	0	0
1.	Splatná	57	30	0	0	0	0
2.	Odložená	58		0	0	0	0
*	MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	59	95	0	0	0	0
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům	60		0	0		
***	Výsledek hospodaření za účetní období	61	21 361	2 022	2 467	1 327	49
	Výsledek hospodaření před zdaněním	62	27 368	2 447	2 943	1 732	49

Zdroj: Vlastní zpracování na základě podkladů z výročních zpráv za rok 2006, 2007, 2008, 2009, 2010